

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

„Wenige Wiederholungstätter“ Zu Auslandszahnersatz und Gesundheitsreform: ZT, ZA und MdB Dr. Rolf Koschorrek sprach vor der Versammlung des VDZI. ZT Politik_7	Konsequentes Zeitmanagement Zielgerichtetes Arbeiten und Stressreduktion: Dipl.-Psych. Thomas Eckardt steckt effektive Zeitpläne ab. ZT Wirtschaft_8	Hochleistungs-Oxidkeramiken Erste Langzeitstudien zu ZrO ₂ belegen den Vormarsch des „weißen Goldes“. Dr. Daniel Suttor und Manfred Kern berichten. ZT Technik_13	IDS – ein erster Ausblick Alle zwei Jahre wieder: Im März 2007 ist es endlich soweit: Die Koelnmesse ruft zur Internationalen Dental-Schau. ZT Service_21
--	--	--	---

ANZEIGE



dentaltrade
...feine Leistung, feine Preise

Labor-Power!

Power Sie jetzt los, die Zeit ist reif!
Wir beliefern Labore bis 65% unter BEL II / BEB
Ergänzen auch Sie Ihr Angebot professionell, um erfolgreich im Wettbewerb zu bleiben.
Worauf warten Sie noch? Rufen Sie uns an!

3-gliedrige NEM-Brücke
kompl., vollverb., zzgl. MwSt. **ab € 166,00**

- Bis zu 5 Jahre Garantie
- Kompl. zahnt. Leistungspalette
- Bundesweite Lieferung

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Str. 8 • 28359 Bremen
(-freecall: (0800) 247 147 -1 • www.labor.dentaltrade.de)

Vorzeitiger Rücktritt in Nordbayern zieht folgerichtige Kreise Neues Vorstandsmitglied im VDZI

Nach dem vorzeitigen Rücktritt des ehemaligen nordbayerischen stellv. Obermeisters Thomas Pichon von allen Ämtern, wurde nun auch sein Vorstandsposten in der Bundesvertretung neu besetzt.

(hdk) – Auf der Mitgliederversammlung des VDZI in Berlin am 28. und 29. November

trat sein Handwerk – auf Landes- wie auf Bundes-

ebene – übernimmt. Thomas Bundesverband keinen Ein-



Der neue siebente Kopf im Vorstand des VDZI: Horst-Joachim Schlieker, stellv. OM Bonn/Rhein-Sieg.

blick gewährt. Die Amtsüberlegung auf Bundesebene sei nach der Landesebene nur folgerichtig. Diese Konsequenz werde vom Vorstand geschätzt. Die rechtliche Grundlage sieht vor, dass ein Vorstandsmitglied zum Zeitpunkt der Wahl Delegierter zum VDZI sein muss. Bei einem vorzeitigen Austritt aus der Landesebene, wie im Falle Pichons, könne das Bundesvorstandsmitglied seinen Posten noch bis zum Ende der Legislatur ausüben. Pichon wurde im Mai 2006 zum zweiten Mal in den Vorstand gewählt, hätte dieses Amt also noch bis zum Frühjahr

2009 ausüben können. Der einzige von der Mitgliederversammlung vorgeschlagene Kandidat und gewählte Nachfolger Pichons im Vorstand ist Horst-Joachim Schlieker, ZTM in Troisdorf und stellvertretender Obermeister der Zahntechniker-Innung Bonn/Rhein-Sieg-Kreis. Wahlleiter Schwichtenberg hieß das neue Vorstandsmitglied herzlich willkommen und bat Schlieker um Wahrnehmung der kommenden Vorstandstermine. Schwichtenberg: „Die Aufgabenverteilung innerhalb des Vorstandes muss nun neu geordnet werden. Dies wird auf der nächsten Vorstandssitzung am 9.1.2007 geschehen.“

ist das nordbayerische Vorstandsmitglied Dipl.-oec. Thomas Pichon nach seinem Rücktritt von allen politischen Ämtern Ende Oktober (ZT berichtete) auch aus der Bundesvertretung der Zahn-techniker-Innungen zurückgetreten. Der Vorstandsvorsitzende des VDZI, Jürgen Schwichtenberg, erklärte der ZT im Telefoninterview: „Ich habe Herrn Pichon im Namen des Vorstandes herzlich für seinen ehrenamtlichen Einsatz über die letzten dreieinhalb Jahre hinweg gedankt. Es ist gerade in heutigen Zeiten zu respektieren, wenn ein Unternehmer neben seinen täglichen Geschäften auch ehrenamtlich die politische Ver-

tretenung seines Handwerks – auf Landes- wie auf Bundes-

ANZEIGE



dentona

aesthetic-base[®] gold

Der brillante Stumpflips mit optischer CAD/CAM-Ähnlichkeit – von führenden Experten empfohlen!

www.dentona.de Tel +49 (0) 291 55 59 -0

Innovative Neustrukturierung durch Laborverbände und Fräszentren Richtige Positionierung von Laboren (II)

Die Globalisierung und grundlegende Strukturveränderungen sind Auslöser für zunehmenden Wettbewerb im Zahntechniker-Handwerk. Im Rahmen unserer dreiteiligen ZT-Serie werden nach den Spezialisierungstrends im ersten Teil nun Laborverbände und Fräszentren vorgestellt.

(cw) – In wirtschaftlich angespannten Zeiten sind die Teilnehmer eines Marktes immer gezwungen, kreative Ressourcen freizumachen, um neue Wege zum Erfolg zu suchen oder aus der Krise herauszufinden. So auch auf dem schrumpfenden Markt, in dem die zahntechnischen Betriebe agieren. Auslandszahnersatz, Billig-Discounter wie die McZahn AG oder Dr.Z und Preisvergleichsportale im Internet, üben unwahrscheinlichen Druck auf das klassische Dentallabor aus. Hinzu kommt die Zurückhaltung der Patienten, bedingt durch die Angst vor teuren Zuzahlungen. Verschiedenste Ansatzpunkte wie Marketing, Kundenbindungskonzepte und auch Öffentlichkeitsarbeit bieten sich an, um zielgerichtet Kunden zu halten, neue zu akquirieren und einfach im Gedächtnis der Öffentlichkeit zu bleiben. Im Gegensatz zu diesen kundenorientierten

Strategien stehen zwei Konzepte, die nach Optimierung im Produktionsvorgang selbst streben und somit auf verschiedene wirtschaftliche Effekte abzielen. So sind der Zusammenschluss zu Laborverbänden und die Zusammenarbeit

von denen jeder Betriebswirt träumt. Durch die Auslagerung von Arbeitsschritten in modernste Fräszentren sollen Ressourcen im eigenen Dentallabor frei werden, die in Spezialisierung oder Kundenpflege des Dentallabors gesteckt werden können.

ANZEIGE



akzent

qualität pur.
bewusst innovativ.

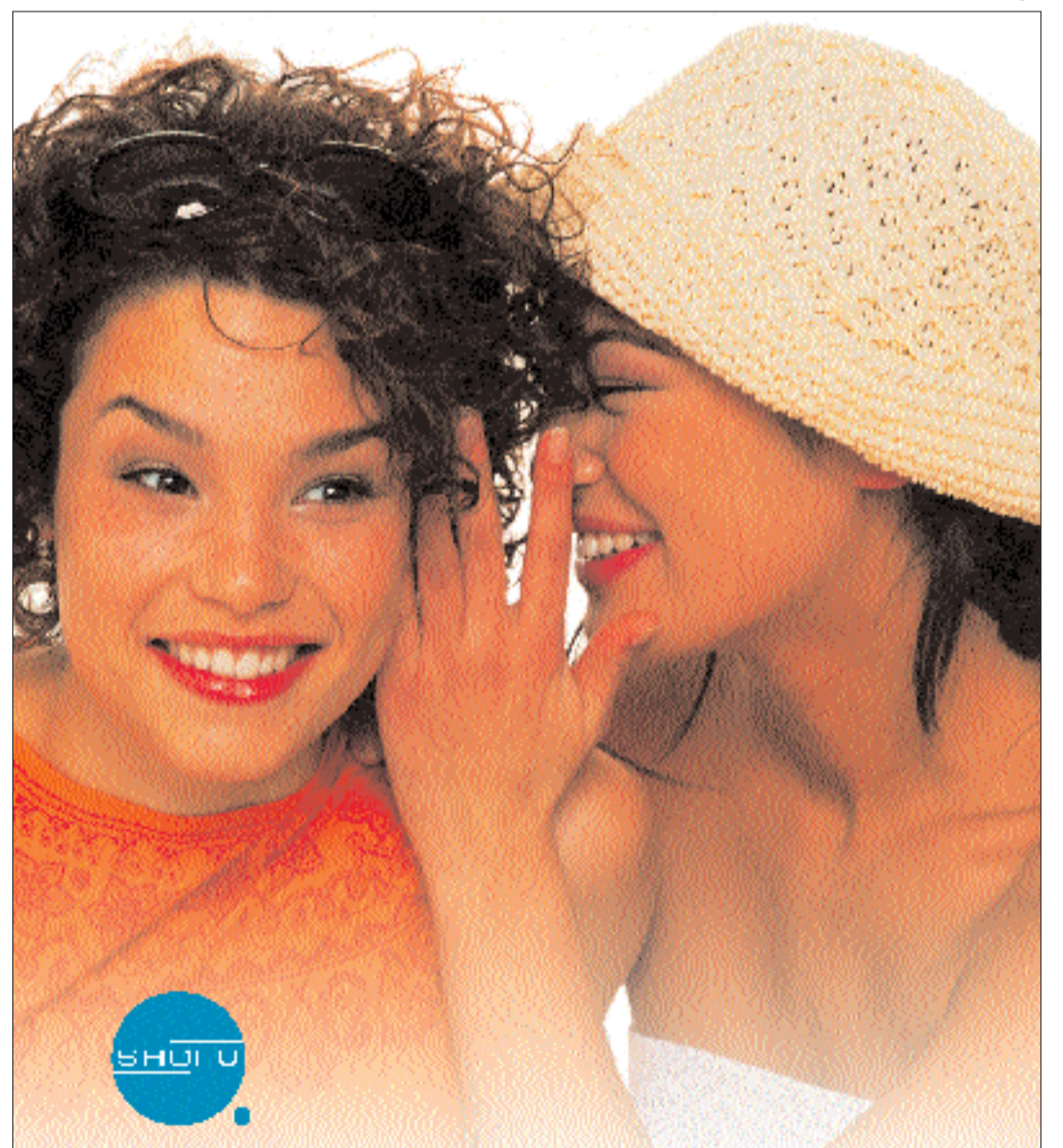
0228-97411 • www.akzent.de

mit Fräszentren Zukunftstrends, die dank betriebswirtschaftlicher Grundideen aus der Krise führen können. Erstgenannte bieten z. B. jedem einzelnen Betrieb die Möglichkeit, Synergieeffekte zu nutzen,

Gemeinsam stark

Laborverbände sind Unternehmenskooperationen, denen einzelne Labore beitreten können und somit unter anderem das eigene Profil stärken und eine strategische Allianz für mehr Mitsprache, Kompetenz und Erfolg bilden. Günstige Einkaufskonditionen, gemeinsame Nutzung von Geräten oder zentrale Buchhaltung sind die wohl offensichtlichsten Vorteile, die ein Zusammenschluss mehrerer Dentallabore bietet.

ZT Politik_4



Verlag

Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion

Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)

E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

Katja Römhild (kr)
(Assistenz Chefredaktion)

E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de

Redaktionsleitung

Cornelia Pasold (cp), M.A.

Tel.: 03 41/4 84 74-1 22
E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

Redaktion

H. David Kossmann (hdk)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Christina Wendt (cw)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de

Matthias Ernst (me), ZT
Betriebswirt d. H.

Tel.: 09 31/5 50 34
E-Mail: ernst-dental@web.de

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen

Lysann Pohlann
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
(Mac: Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card)
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

Herstellung

Sven Hantschmann

Tel.: 03 41/4 84 74-1 14
E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitschrift erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0.

Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Jahreshauptversammlung des FVZL

Freier Verband Zahn technischer Laboratorien e.V. weiter auf Erfolgskurs. ZTM Herbert Stolle als Bundesvorsitzender in Göttingen wiedergewählt.

(hdk/cw) – Die Jahreshauptversammlung 2006 des „Freien Verbandes Zahn technischer Laboratorien e.V.“ (FVZL) war geprägt von Harmonie und übereinstimmender Kollegialität. Die „freien Zahn techniker“ sehen gute Chancen, ihr langjähriges Ziel, den Ausstieg aus dem SGB V, zu erreichen.

Die FVZL-Mitglieder wählten ZTM Herbert Stolle (Cuxhaven) wieder zum Bundesvorsitzenden und haben ihn damit für die nächsten drei Jahre in seinem Amt bestätigt. Ebenfalls einstimmig wurde ZTM Horst Stoltenberg aus Heide zum zweiten stellvertretenden Bundesvorsitzenden gewählt. In seiner Antrittsrede kennzeichnete Herbert Stolle die aktuelle Situation des deutschen Zahn techniker-Handwerks: „Ein ehemals erfolgreicher und weltweit geachteter Berufsstand wird systematisch platt gemacht. Eingezwängt zwischen inkompetenten Politikern, machtgeliebten Krankenkassen und korrupten Krisengewinnlern können sich die deutschen Zahn techniker herumschlagen mit staatlich verordneten Reglementierungen, mit Zwangs-

preisen, Verordnungen sowie mit einer Bürokratie, über die unsere asiatische Konkurrenz nur noch ihre Witze macht.“ Während der letzten Monate und im Zusammenhang mit der Neuorientierung des Gesundheitswesens hat der FVZL mit einer bundesweit

Erklärung der Situation des Zahn techniker-Handwerkes. Es ermöglichte Herbert Stolle auch eine Einladung in das Bundeskanzleramt wahrzunehmen. Gesprächspartner waren Dr. Ulrich Roppel, Leiter der Abteilung 3 (Sozial-, Gesundheits-, Arbeitsmarkt-, Infrastruktur- und Gesellschaftspolitik) sowie seine Mitarbeiterin Sonja Optendrenk, Referentin für Gesundheitspolitik. Besondere Rückenstärkung erhielt Herbert Stolle vom Niedersächsischen Ministerpräsidenten Christian Wulff, der in einem persönlichen Schreiben an den Kanzleramtsminister Dr. de Maizière ein Tref-



Herbert Stolle (Mitte) mit seinen beiden Stellvertretern im Bundesvorstand, ZTM Horst Stoltenberg aus Heide (links) und Carl Wesely aus Dortmund.

beachteten Aktion begonnen: Unter Einbeziehung zahlreicher Bundestagsabgeordneter, mit denen FVZL-Mitglieder Gespräche geführt haben, fordert der Verband die unternehmerische Freiheit zurück, die ihm vor vielen Jahren durch die Einbindung in die Reichsversicherungsordnung (RVO) genommen wurde. So kommt nun auch das bereits im Juli veröffentlichte Manifest des FVZL (ZT berichtete) zu seinem Einsatz – nämlich als Anregung zur Diskussion

fen zwischen dem FVZL-Bundesvorsitzenden und der Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel anregte. Da im kommenden Jahr das 25-jährige Jubiläum des FVZL ansteht, wünscht sich Herbert Stolle „die Freiheit aus der Hand der Bundeskanzlerin“. Nach einer realistischen Einschätzung zur Umsetzung der FVZL-Forderungen gefragt, verweist Herbert Stolle auf „Logik, Fairness und Sinn für Gerechtigkeit der politisch Verantwortlichen“. **ZT**

ZT Kurznotiert

Radiospot für Niedersachsen – Nach Bremen und Mecklenburg-Vorpommern wirbt nun auch die Zahn techniker-Innung Niedersachsen mit dem Bremer Radiospot für Qualitäts-Zahnersatz aus Deutschland. Auch Schleswig-Holstein zeigt sich offenbar interessiert. „Dreigliedrige Brücken statt für 800 Euro für zwei Euro achtzig.“ So oder so ähnlich klingt die vollmundige Werbung von Zahnersatz-Händlern, die Billigst-Zahnersatz aus China oder der Türkei importieren und dabei die unsozialen Arbeitsbedingungen der Menschen dort für ihren eigenen Gewinn ausnutzen. Bereits im Februar hat die Zahn techniker-Innung Bremen begonnen, auf das Thema „Auslandszahnersatz“ aufmerksam zu machen. Seither informiert sie im Radio auf Bremen 1 über die Vorteile von Qualitäts-Zahnersatz „made in Germany“. (Zahn techniker-Innung Bremen)

Verstoß gegen ärztliches Berufsrecht – Das Internetportal „Zahnarztmeinung.de“ stellt einen Verstoß gegen das ärztliche Berufsrecht dar. Das Landgericht München I gab einer Klage der beiden KZV-Vorsitzenden Bayerns, Dr. Janusz Rat und Dr. Martin Reißig, statt. „Die Versteigerung von zahnärztlichen Leistungen im Internet ist nicht mit der Berufsordnung der Zahnärzte vereinbar“, stellte das Gericht in der mündlichen Verhandlung fest und schloss sich damit der Auffassung der KZVB-Führung an. Durch das Internetportal würden Zahnärzte dazu angestiftet, sich berufsunswürdig zu verhalten, so das Gericht. Andere Zahnärzte würden aus der Behandlung hinausgedrängt. Die beiden Vorsitzenden sehen in dem Internetportal eine Aufforderung zum unlauteren Wettbewerb. (zm-online)

ANZEIGE

Die Nr. 1 für den Implantologen

CURRICULUM
Implantologie DGZI und
Curriculum Implantatprothetik

Themenauswahl Implantologie

NAVIGATION MINIMALINVASIVE CHIRURGIE
PIEZOSURGERY RKI-EMPFEHLUNGEN

- 100 Prozent Anerkennung durch Konsensuskonferenz
- Nennung der Curriculum-Teilnehmer in Suchmaschinen und im DGZI-Patientenportal
- Ihr Weg zum Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, Spezialist Implantologie – DGZI und zum Master of Science Implantologie!

Weitere Informationen unter:
0800 – DGZITEL | 0800 – DGZIFAX
(kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)



DGZI-Geschäftsstelle/Sekretariat · Feldstr. 80 · 40479 Düsseldorf
Tel. 02 11/1 69 70-77 · Fax 02 11/1 69 70-66
sekretariat@dgzi-info.de · www.dgzi.de



Weiterhin breite Ablehnung gegen Reform

Während die Politiker sich mit den erarbeiteten Eckpunkten der Gesundheitsreform zufriedengeben, bleibt die Kritik aus den Reihen der Leistungserbringer sowie der privaten und gesetzlichen Krankenversicherung bestehen.

(kr) – Am 21. November legten Bundesärztekammer, Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Deutsche Krankenhausgesellschaft, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) sowie Spitzenverbände der gesetzlichen (GKV) und privaten Krankenversicherungen (PKV) eine Mängelliste zur Gesundheitsreform vor. Darin werden verfassungsrechtliche Probleme und schwierig umzusetzende Regelungen aufgezeigt. Als Beispiel wurde das geänderte Haftungsrecht genannt, das kombiniert mit dem geplanten Zusatzbeitrag viele Krankenkassen ruinieren könne. Bereits jetzt erwarten die meisten GKV einen Anstieg ihrer Beitragssätze für das kommende Jahr. Zusätzlich müssten nach Kassenberechnungen mit dem geplanten Gesundheitsfonds acht Krankenversicherungen mit insgesamt 2,8 Mio. Mitgliedern ihre Geschäfte einstellen. Wie die „Hannoversche Allgemeine Zeitung“ unter Berufung auf den Ersatzkassenverband (VdAK) Niedersachsen berichtet, betraf das vier Allgemeine Ortskrankenkassen (AOK). Nach Ansicht der Verbände müsse auch die Beitragsregelung von Nichtversicherten in die GKV und zum Basistarif der PKV geändert werden. Die angedachte Regelung lade zu Mitnahmeeffekten ein und sei miss-

brauchsanfällig. Weiterhin würde der PKV-Basistarif mit seinen vielfältigen Höchstbeiträgen verfassungswid-



rige Eingriffe in die Verträge heutiger Privatversicherter darstellen und Beitragserhöhungen zur Folge haben. Neben den Verbänden und Kassen hagelt es auch vom Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Kritik. Fazit seines Jahresgutachtens 2006/07: „In der Summe

die im Koalitionsvertrag genannt werden.“ Statt einer Senkung gebe es eine Steigerung der Lohnnebenkosten.

Gesetzlich geregelte einheitliche Beitragssätze, weitgehender Verlust der Finanzautonomie der Kassen und Gründung eines GKV-Spitzenverbands seien Schritte zu einer „Einheitskasse“. Im PKV-Bereich werden laut Gutachten nötige und mögliche Maßnahmen zur Wettbewerbssteigerung unterlassen. Aller Kritik zum Trotz verteidigte Gesundheits-

ministerin Ulla Schmidt die Reform im Bundestag. Für sie stelle die Gesundheitsreform nur einen „Zwischenschritt“ zu einer Bürgerversicherung dar. Der vereinbarte Gesundheitsfonds beschleunige den Weg in eine allgemeine Volksversicherung, in die auch Beamte und Selbstständige einzahlen müssen. Laut Schmidt würden Änderungen am Gesetzentwurf höchstens hinsichtlich eindeutigerer Formulierungen erfolgen.

Grund genug für Bundesärztekammer, Deutsche Krankenhausgesellschaft, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung und Marburger Bund zu einem bundesweiten Aktionstag aufzurufen, um über die Folgen der Gesundheitsreform zu informieren. Die Aktion wird von der BZÄK und KZBV unterstützt. Die ZT berichtet darüber ausführlicher in ihrer nächsten Ausgabe. **ZT**

ANZEIGE

dentona
esthetic-base[®] gold
Der kantensichere Stumpfschliff mit niedrigsten Expansionswerten für die Implantattechnik!
www.dentona.de Tel +49 (0)201 55 50 -0

ist die gefundene Kompromisslösung vor allem hinsichtlich der Finanzierungsseite enttäuschend und erreicht nicht (einmal) die Ziele,

Richtige Positionierung ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Ferner verfügt das Netzwerk über Vorteile, die sich nicht auf den ersten Blick erschließen und auch nur im Verbund umsetzen lassen. Gezieltes Coaching und Weiterbildungen mit wechselnden Schwerpunkten für die fachliche, betriebswirtschaftliche und persönliche Qualifizierung können ebenso zu den Kernfunktionen eines Netzwerkes gehören, wie individuelle Beratung und Training im Marketingbereich.

Allein die Mitgliedschaft in einem Laborverbund ist jedoch keine Garantie für wirtschaftliche Besserstellung. Denn nur wenn jeder Teilnehmer Engagement zeigt und sich für den eigenen Verbund aktiv einsetzt, kann der Zusammenschluss mehr wert sein als die Summe aller Einzelkomponenten. So unterscheiden sich Verbundsysteme wie *dentacolleg*, *compedent* oder *DENTAGEN* nicht nur in ihrer Größe und Beschaffenheit, sondern auch in ihrer

ANZEIGE



Positionierung, Zielstellung oder ihrem Leitbild. Die Professionalität der Kooperatio-

nen führt durch die konsequente Weiterentwicklung und das Input aller Beteiligten zu kreativen Impulsen und Konzepten, die der Einzelne als Unternehmer kaum erbringen kann. Dienstleistungsangebote in den Bereichen Marketing, Software, Fortbildung, Zertifizierung oder gar Netzwerke für neue Technologien sind nur einige Schwerpunkte, die mithilfe von Laborverbänden aufgebaut werden können. Ein Überblick über die größten deutschen Verbundsysteme zeigt, wie verschiedenartig die Kooperationen sind (siehe Tabelle).

ZT Statement



Zum Thema: Fräszentren – Neue Technologien in Meisterhand

Der Dentalmarkt ist an allen Stellen im Umbruch. Der Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) hat schon vor Jahren in seinen Analysen die drei wesentlichen Ursachen benannt: Zunehmende Offenheit der europäischen Märkte, zunehmende Liberalisierung im Gesundheitswesen und der Start einer technologischen Revolution in der Zahn-technik. Damit verändern sich alle ge-wohnten Produktions- und Angebotsstrukturen. Neue Anbieter treten auf den Markt, wie etwa die Industrie, die im Pionierzeitraum zuerst CAD/CAM-Systeme an Betriebe verkaufte, um dann noch leistungsfähigere Systeme in eigenen Fräszentren zu nutzen. Der Wettbewerb um Wertschöpfungsanteile im enger gewordenen Markt sortiert die Anbieterstrukturen und Konkurrenzverhältnisse neu. In einem Vortrag zur Internationalen Dental-Schau 2005 hat der Generalsekretär des VDZI, Walter Winkler, daher eindringlich vor neuen Investitionsruinen und Überkapazitäten gewarnt, zumal diese mit einem drastischen Preisverfall verbunden seien und jede Amortisationsrechnung für die Mehrheit der Betriebe ad absurdum führen würde. Heute zeigt sich, dass der Markt schon nach wenigen Monaten beide befürchteten Entwicklungen exemplarisch aufweist. Neue Technologien wie CAD und CAM gehören in die Hand der Meisterbetriebe der Innungen. Dort muss das ganze Erfahrungswissen gebündelt werden. Dabei müssen sie auch von kleineren Betrieben wirtschaftlich genutzt werden können. Dafür sind mehr und umfassendere Kooperationen zwischen den Meisterbetrieben zwingend notwendig und zur Existenzsicherung unvermeidbar. Um die Nutzung der Angebotsvielfalt dabei hinreichend zu ermöglichen, ist die Forderung an die Industrie eindeutig: Öffnung der geschlossenen Technologie- und Materialsysteme zugunsten von offenen Scanner-systemen.

Jürgen Schwichtenberg
Präsident des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen

„Die Zusammenarbeit mit uns verschafft Freiräume“

Volker Voigt, Leiter eines etkon-Produktionscenters, verdeutlicht Vorteile von Fräszentren im Gespräch mit der ZT.

ZT Hinter den finanzstarken Fräszentren stecken in der Regel verschiedene Unternehmen, die auch Einzellabore mit Equipment versorgen. Gleichzeitig stellen Sie für Labore direkte Konkurrenz dar. Wie gehen Sie mit Vorwurf um, dass Fräszentren den Zahn-technikern Aufträge wegnehmen?

Dem Vorwurf sehen wir gelassen entgegen, denn das Gegenteil dieser Unterstellung ist wahr: Wir sind ein Partner der Labore. Durch die Zusammenarbeit mit uns erzielen die Labore eine viel höhere Wertschöpfung. etkon ist auf die Forschung, Entwicklung und Herstellung der CAD/CAM-Technologie spezialisiert und hilft so den Zahnlaboren, die neuen Herausforderungen des Marktes anzunehmen und sich erfolgreich gegen Mitbewerber (z. B. aus Fernost) zu behaupten. Hierfür benötigen sie größere Handlungsspielräume, um auch aggressiven Preisentwicklungen standhalten zu können. Die Zusammenarbeit mit uns verschafft ihnen diese Freiräume und stellt immer die technologisch besten

Standards zur Verfügung. Und das mit einem sehr überschaubaren Investitionsaufwand.

ZT Welche Vorteile kann ein Labor daraus ziehen, mit einem Fräszentrum zusammenzuarbeiten? Gibt er nicht genau eine seiner Kernkompetenzen an Ihr Unternehmen ab?

Die Kernkompetenz der Labore bleibt durch die Zusammenarbeit mit uns unberührt. Die Vor-Ort-Beratung und Nachbetreuung der Kunden, die indikative Planung und Gestaltung der Gerüste, die Verblendung und farbliche Gestaltung sowie die Einpassung – all das bleibt weiterhin in ihrer Hand. Diese Kernkompetenzen werden sogar gestärkt. Einzig die Gerüstherstellung erfolgt zentralisiert. Dies ist die logische Folge einer allgemeinen Entwicklung, nicht nur in der Dentalindustrie. Mittlerweile ist bei allen Materialien eine industrielle, automatisierte Fertigung kos-

tengünstiger und qualitativ besser als manuelle Technik. Hieraus schöpfen die La-



Volker Voigt, Leiter des etkon-Produktionscenters in Leipzig.

bore Kosten- und Qualitätsvorteile. Da sich die CAD/CAM-Technologie im atemberaubenden Tempo entwickelt, garantiert die Zusammenarbeit mit Fräszentren den Laboren, immer auf der Höhe des technologischen Fortschritts zu bleiben.

ZT Inwieweit wird die Herstellung von ZE günstiger? Kann ein Zahn-techniker, der mit dem Fräszentrum zusammenarbeitet, immer noch mit dem ZE Geld verdienen?

Kostenvergleiche setzen voraus, wirklich alle Kosten miteinander zu vergleichen: Am Beispiel der Gusstechnik für eine fünfgliedrige Brücke aus NEM ergeben sich für ein Dentallabor folgende Kostenblöcke: Materialverbrauchskosten (Einbettmassen, NEM-Materialkosten), Energiekosten für das Gießen und die Personalkosten (ca. 2,5 bis 3 Std.) sowie die Multiplikation dieser Kosten bei notwendigen Wiederholfertigungen. Hinzuzurechnen sind anteilige Investitionsaufwendungen für z. B. die Gussanlage und anteilige Gemeinkosten für Miete, Strom, Wärme etc. für den Gussraum. Damit ist eine automatisierte Herstellung des Gerüstes günstiger als die eigene Herstellung. Und wenn man etwas günstiger einkaufen kann, verdient man auch mehr und kann den Zahnersatz günstiger anbieten.

Technisch auf dem neusten Stand

Aufgrund steigender Lohnkosten, wachsender Patien-

ANZEIGE



tenansprüche und technologischem Fortschritt sind die deutschen Labore stärker als je zuvor gezwungen, neue Technologien in Anspruch zu nehmen, wenn sie am Markt

konkurrenzfähig bleiben wollen. Mit dem Wandel des rein handwerklichen Berufes des Zahn-technikern hin zu computergestützten Tätigkeiten mit diversen Hightech-Technologien wird es für einen selbstständigen Zahn-techniker auch schwieriger, ständig auf dem neusten Stand der Technik zu sein. Hochqualifizierte Fräszentren stellen gerade diese moderne Geräteausstattung zur Verfügung, sodass Kosten für die Eigenanschaffung und somit unwahrscheinliche hohe Investitionsrisiken für ein einziges Labor entfallen können. Im Rahmen einer Zusammenarbeit mit einem Fräszentrum gibt der Zahn-techniker seinen Auftrag an das

Fortsetzung auf Seite 7 ZT

ZT Eine Auswahl an deutschen Laborverbänden im Überblick

	Beitrittsvoraussetzungen	Mitgliederzahlen	Kosten	Schwerpunkte
CompeDent – Zähne zum Anbeißen GmbH & Co. KG www.compedent.de	Ab 15 Mitarbeitern kann jeder eigenständige, inhabergeführte ZT-Meisterbetrieb beitreten.	25 Labore	1.000 € Monatsbeitrag	Konditionierung jedes Mitgliedsbetriebs zur Sicherung und zum Ausbau seiner starken Stellung im regionalen Wettbewerb mit dem Ziel, hohen betriebswirtschaftlichen Erfolgs.
dentacolleg GmbH & Co. KG www.dentacolleg.de	Mitgliedschaft in der Innung ist gern gesehen.	51 Labore	Als Kommanditist leistet jedes Labor eine Einlage von 3.000 € und einen jährlichen Beitrag.	dentacolleg sieht sich als Markenzeichen für schöne Zähne. Die Einzigartigkeit des Labors durch Bündelung der Energien steht als oberstes Ziel.
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG www.dentagen.de	Mitglied können alle gewerblichen, zahn-technischen Laboratorien werden.	719 Labore	Mit Beitritt werden fünf Genossenschaftsanteile à 250 € erworben. Bei Beendigung der Mitgliedschaft fließt diese Summe zurück.	Sehr umfassendes Programm für Kooperationen von kleinen und mittleren Betrieben in allen Bereichen der Produktion, Weiterbildung, des Marketing und vielem mehr.
DentalAlliance www.dental-alliance.de	Gewisse Umsatzgröße und klarer Qualitätsanspruch – das wichtigste Kriterium ist jedoch die zwischenmenschliche Komponente.	22 Labore	Mit Eintritt werden einmalig 1.250 € für Anwalts- und Vertragskosten aufgebracht. Monatliche Kosten belaufen sich auf ca. 100 € pro Mitglied.	Gemeinsame Fortbildungsveranstaltungen für Zahnärzte mit dem Ziel der Kommunikation auf allen Ebenen. Daraus entsteht Kundengewinnung sowie -bindung.
FUNDAMENTAL Schulungszentrum www.fundamental.de	Dentallaboratorien der ERFA-Gruppe + Teilnehmer der M-Workshopreihen.	über 200 Labore	Jahresgebühr von 1.500 € pro Dentallabor (Labormanagement Marketingreihe)	Als zertifiziertes Schulungszentrum stehen Dienstleistungen im Weiterbildungsbereich im Vordergrund.
ProLab – Zahn-technische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V. www.prolab.net	Gewerbliche Meisterlabore, die sich mit Implantologie beschäftigen und das Curriculum Implantatprothetik der ProLab durchlaufen haben.	60 Labore	1.200 € Jahresbeitrag, 5 x 500 € Genossenschaftsanteile in der e.G. (bleiben erhalten und werden bei Austritt erstattet)	Die Förderung des wissenschaftlichen Fortschritts und der technischen Innovation im Bereich der hochwertigen Implantat-Prothetik steht im Mittelpunkt.
Quality Smile www.quality-smile.com	Mit unternehmerischer Ausrichtung und Einhaltung von Qualitätsrichtlinien kann jedes Labor Partner werden.	22 Labore, davon vier zentrale Produktionsstätten	Pro Jahr fällt eine feste Gebühr von 500 € bis 2.000 € je nach Größe des vereinbarten Gebietsschutzes an. Des Weiteren fällt eine Provision an.	Als Vermarktungsorganisation mit einheitlichen Standards in Preis und Leistung werden exklusive Kooperations- und Lieferverträge zu führenden Versicherungsorganisationen und Zahnärztenetzwerken angeboten.
Vereinigung Umfassende Zahn-technik www.vuz.de	Gewerbliche Labore, deren Vertreter die VUZ-Weiterbildung absolvieren.	ca. 280 Labore	VUZ e.V.: 1.200 € Jahresbeitrag (abzüglich 400 € Gutscheine), VUZ eG: 1.300 € Genossenschaftsanteile	Die Schaffung und Einhaltung anspruchsvoller Qualitätskriterien und die Sicherung der wirtschaftlichen Existenz besonders durch gemeinsamen Einkauf.

zt Statement

Zum Thema: Laborverbände zur Stärkung der Qualitätsposition

„In einem immer unübersichtlicheren Markt verlangt der Patient bzw. Kunde als Orientierungshilfe immer mehr nach festen (Beurteilungs-)Größen. Bei zugleich steigendem Wettbewerbsdruck gilt es für den Arzt und das Labor, seine (Qualitäts-)Position stärker deutlich zu machen. Als Gütesiegel und zugleich klassische Marke erfüllt *dentacolleg* beide wichtige Funktionen. Dabei profitieren die *dentacolleg* Gesellschafter durch ein intensiv gelebtes Networking von einem geförderten, aber auch geforderten Austausch. Auf diese Weise wird u. a. auch ein kontinuierlicher Technologieaustausch gewährleistet, gemeinsame Fortbildungsmaßnahmen garantieren das hohe Leistungs- und Innovationsniveau der Gesellschafter. Darüber hinaus erfahren sie starke Unterstützung im Marketing-Bereich und dem Einkauf. Die Anforderungen, die an die Gesellschafter gestellt werden, ergeben sich aus einem höchstmöglichen Qualitätsanspruch bei allen Materialien und Dienstleistungen. Qualitätsmanagement gehört dabei ebenso dazu wie die Bereitschaft zur fachlichen Weiterbildung. Denn für den Kunden ist es genau diese Kompetenz, die er verlangt. Je erfolgreicher der Laborverbund, desto klarer und besser wird die Stellung für den einzelnen Gesellschafter sein.“



Oliver Sebastian
Geschäftsführer *dentacolleg*

zt Fortsetzung von Seite 4

Fräszentrum und dessen fein abgestimmtes Bearbeitungssystem ab und gliedert somit einen Teil der Produktion aus. Dieses Outsourcing-Konzept ist für die Dentallabore durchaus ungewohnt, da Zahntechniker – basierend auf dem Vertrauensverhältnis zum Zahnarzt – den Zahnersatz für ihre Kunden selbst fertigen möchten. Die Arbeitsabläufe zwischen Labor und Zahnarztpraxis werden jedoch nur geringfügig verändert. Die Oberflächendaten der vorbereiteten Arbeiten werden vom Laserscanner im Fräszentrum erfasst und aus Fertigblöcken herausgefräst. Zur Endbearbeitung erhält der Zahntechniker die maschinengefräste Präzisionsarbeit per Kurier zurück. Das heißt, der Zahntechniker gibt zwar einen Teil der Arbeit und somit auch einen Teil des Gewinns ab, kann aber dadurch andere Abläufe im Labor perfektionieren, die nicht von Maschinen erledigt werden können. Die hochmoderne Ausrüstung des Fräszentrums wird genutzt, um in der Zeit handwerkliche Perfektion auszuüben oder an-

dere (Kundenbindung) durchzuführen.

Fazit

Da der Fortschritt nicht aufzuhalten ist und bestimmte Arbeitsabläufe in Zukunft automatisiert werden, gilt es Nischen zu finden, in denen man Höchstleistungen erbringt und Abläufe, die eine Maschine schneller, präziser und kostengünstiger erledigt, abzugeben. Traditionelle Einzellabore werden es daher ohne Spezialisierung oder innovative und zukunftsorientierte Konzepte in der Zukunft schwer haben, am stark veränderten Markt teilzuhaben. Fräszentren nehmen den Zahntechnikern zwar Arbeitsschritte ab und somit auch die Möglichkeit mit diesen Arbeitsschritten Geld zu verdienen, ermöglichen aber den Service, dem Kunden hochmoderne Technologien zu bieten, ohne dass große Investitionen erledigt werden müssen. Auf diese Weise können gesetzliche und qualitative Anforderungen in einer Größenordnung umgesetzt werden, die mit dem Auslandszahnersatz preislich

mithalten können und gleichzeitig qualitativ hochwertig sind.

Im dritten und abschließenden Teil unserer Serie bieten wir detaillierte Fakten zum viel diskutierten Thema Auslandszahnersatz und dessen Bedeutung für den deutschen Zahntechniker. **zt**

zt Experten-Tipp

Laborverbände haben sich im Laufe der letzten zehn Jahren fest im Markt etabliert. Die Entscheidung über einen Beitritt in ein Netzwerk sollte exakt danach ausgerichtet werden, welche Ziele man als Unternehmer damit verfolgt. Das vielfältige Angebot der Verbände, vom reinen Einkaufsverbund über Fachgesellschaften bis hin zu Vermarktungsorganisationen, muss in die strategische Ausrichtung des eigenen Unternehmens passen. Wichtig und empfehlenswert sind Netzwerke, die sich je nach Spezifikation wirtschaftlich selbst tragen und die vorgegebenen Themen ihrer Mitglieder organisieren. Weiterhin empfiehlt es sich, sein Labor so einzubinden, dass man die Vernetzung nach innen zur eigenen Branche hat, aber auch – ebenso wichtig – sein gesamtes Marktumfeld erfasst und sinnvolle Kooperationen außerhalb der Branche (lokale Patienteninformationszentren, medizinische Qualitätsnetzwerke usw.) erschließen kann.



Dipl.-Volkswirt Marko Prüstel,
Geschäftsführer *Prüstel Consultdent GmbH*

Anders sieht die Entscheidungsfindung bei Kooperationen mit Fräszentren aus, da hier elementar in die bisherige Fertigungsweise eingegriffen wird und auch eingegriffen werden muss. Die erste Antwort muss eine renditeorientierte Deckungsbeitragsrechnung für das Labor liefern. Wo stimmen die Deckungsbeiträge in meinem Unternehmen und wo liegen Defizite? Diese Ergebnisse bilden eine erste Grundlage für eine Beurteilung. Ebenso wichtig ist aber auch die Auseinandersetzung mit den Fragestellungen, ob die Qualität meines Wissenstandes in neuen Technologien ausreichend oder mein Labor überhaupt das Lernpotenzial und die Fähigkeiten besitzt, um sich selbst in diesem weiterzuentwickeln. Die entscheidende Frage ist jedoch, wie uneinholbar der Spezialisierungsgrad ist, den bereits andere im Markt erreicht haben. Muss man zuviel investieren, um den Wettbewerbsvorteil der anderen aufzuholen, sollte man besser direkt die Zusammenarbeit mit „Fertigungsdienstleistern“ suchen, getreu dem Motto: „Do what you can best, outsource the rest!“

ANZEIGE

„Kritik von allen Seiten“

ZT, ZA und MdB Dr. Rolf Koschorrek sprach vor dem VDZI zu Fragen der aktuellen Gesetzgebung und Perspektiven des Zahntechniker-Handwerks.

(kr) – Auf der VDZI-Mitgliederversammlung am 28./29. November äußerte sich Dr. Rolf Koschorrek, MdB (CDU), zur aktuellen Gesetzgebung und Aussichten des Zahntechniker-Handwerks. Er verwies auf die Anhörung zum Gesetzentwurf der Gesundheitsreform, in der Verbände des Gesundheitssystems, Patientenvertreter, Ärzte und Krankenkassen dem Ausschuss ihre Standpunkte vortrugen. „Wir bekamen dabei die geballte Kritik von allen Seiten zu hören“, so der Politiker. Aufbauend auf der Kritik aus Verbänden und Praxis würden nötige Konsequenzen gezogen. „Es ist keine Frage, dass wir den aus dem Gesundheitsministerium kommenden Entwurf in einer ganzen Reihe von Punkten dringend nachbessern müssen.“ Bezüglich der Versicherungsvertragsrechts-Reform ermutigte der gelernte Zahntechniker und Zahnarzt Koschorrek den VDZI, die Gesetzgebung kritisch zu verfolgen und Politiker auch künftig über Sorgen und Anliegen der Dentalbranche zu informieren. § 192VVG, der Leistungen des Versicherers regelt, lasse Zahntechniker fürchten, künftig einem

Preisdumping durch die PKV ausgesetzt zu sein. Koschorrek: „Es steht jedenfalls fest, dass es nicht dahin kommen kann, dass Versicherungen über den Stundensatz von Zahntechnikern entscheiden können.“

Eine aktuelle Herausforderung für Zahntechniker sei Auslandszahnersatz. Billiger Herstellung ermögliche Patienten Zahnersatz in Höhe des Festkostenzuschusses. Laut Koschorrek habe Billigzahnersatz in Deutschland keine Chance. Es werde sich zeigen, dass er generell ein anderes Produkt als Kleidung oder Schuhe sei und daher exakt angepasst werden müsse. „Ich gehe deshalb davon aus, dass es, auch wenn das Interesse [...] zunächst groß sein mag, wenige ‚Wiederholungstäter‘ geben wird.“ Er betonte, dass der Gesundheitsbereich gerade im Hinblick auf die Zukunft des Dentalhandwerks künftig zu den größten Wachstumsmärkten zähle. Das Gesundheitshandwerk müsse sich auf seine Stärken konzentrieren: „Innovationen und hohe Qualität sind unser Garant für Wettbewerbsfähigkeit.“ **zt**

triceram® . de

Triceram®

Die Keramik für die CAD/CAM Technologie

Zirkoniumdioxid und Titan

Triceram® für ZrO₂

- Fluo Liner

Triceram® für Ti

- Pastenbänder

Triceram® für Ti und ZrO₂

- Chroma Dentin
- Intensive Fluo Dentin
- Opaker Gingival
- Schneidmassen, opalisierend

Lassen Sie sich von uns beraten: Wir von Dentaurum stehen Ihnen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung. Hotline +49 72 31 / 803-440

Informationen und Verarbeitungsanweisungen zu den Dentaurum Keramiksyste men finden Sie im Internet unter www.dentaurum.de.

Bildquellennachweis:
Dr. Eric Sanzwe - Mexico City / Mexico
Axel Seeger - Berlin

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-321
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

ZT WIRTSCHAFT

Effektiv und gelassen dem Laboralltag begegnen

Prinzipien des effektiven Zeitmanagements für Erfolg im Labor

Konsequentes Zeitmanagement kann helfen, sich selbst so zu führen und zu organisieren, dass Aufgaben im Labor zielgerichtet und konsequent erledigt werden. Auch Stress- und Störfaktoren können reduziert werden, sodass wirtschaftliche Erfolge erzielt werden können. Dipl.-Psych. Thomas Eckardt zeigt, wie Zeitpläne und Zielvorstellungen konsequent umgesetzt werden können.

Das A und O des Zeitmanagements

Zeitmanagement ist die Fähigkeit, sich selbst und das eigene Tun zu organisieren, da-

heißt, sich ein Zeitbudget schaffen und dieses Budget entsprechend der Prioritäten und der eigenen Leistungsfähigkeit einzusetzen. Zeitplanung fängt an mit der Formu-

- Monatsübersicht: Stundenblöcke, die für die Monate des laufenden Jahres verplant werden.
- Tagesübersicht: Detailplanung für den einzelnen Tag.

Die Termine werden Schritt für Schritt in den Tagesplan übertragen. Aus den Tagesplänen werden dann auch die künftigen Monats- und Jahrespläne gefüllt. Im Tagesplan muss der Zeitbedarf für jede Eintragung kalkuliert werden. Wichtig ist, sich Pufferzeiten für Unvorhergesehenes oder Routineaufgaben zu reservieren. Eine sinnvolle Aufteilung ist:

- 60% verplanen für Aktivitäten,
- 20% reservieren für unerwartete Aktivitäten,
- 20% für spontane und soziale Aktivitäten.

- Hilfreiche Ergänzungsblätter sind Delegationschecklisten (Welche Aufgaben müssen bis zu welchem Termin erledigt sein?), wichtige geschäftliche Daten, Adressdatei inkl. Telefonregister, persönliche Ziele.
- Machen Sie sich Aktivitätenlisten und planen Sie schriftlich. Schreiben Sie auf,
 - was Sie erledigen wollen,
 - mit wem Sie etwas erledigen wollen,
 - wann Sie etwas erledigen wollen.

Durch den schriftlichen Aktivitätenplan wird Ihr Gedächtnis entlastet und Sie können sich auf das Wesentliche konzentrieren. Die Kontrolle Ihrer Aktivitäten wird so erleichtert, Unerledigtes geht nicht verloren und kann auf den nächsten Tag übertragen werden.

Konzentration auf das Wesentliche

Das sogenannte Pareto-Prinzip bedeutet allgemein ausgedrückt, dass 20% des „Inputs“ oft 80% des Ergebnisses erzielen. Die Zusammenhänge des 80:20-Prinzips wurden erstmals von Vilfredo Pareto, einem italienischen Nationalökonom, im 19. Jahrhundert beschrieben. Das Prinzip lässt sich in vielen Bereichen finden:

- 20% der Zeitungen enthalten 80% der Nachrichten,
- 20% der Besprechungszeiten bewirken 80% der Ergebnisse,
- 20% der Kunden oder der Produkte erbringen 80% des Umsatzes,

lierung von Jahreszielen und führt über eine Aufgabenliste, einem Monats- oder Wochenplan hin zum Tageszeitplan.

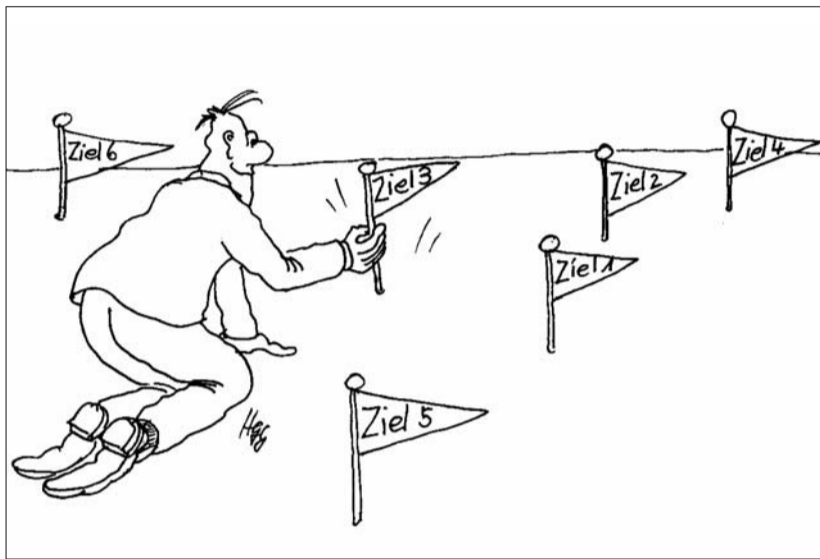
Zeitpläne effektiv anwenden

Die für die Jahresziele bis zum Tagesplan dargestellten Planungsschritte sind die Ba-

ANZEIGE



sis für wirksame Zeitplanung. Zeitplanungssysteme (Filofax, Timesystem, EDV etc.) sind mit ihren Übersichten und Ergänzungsblättern



Persönliche Zielplanung.

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner)

mit die gesetzten Ziele möglichst effizient erreicht werden. Ziel des Zeitmanagements muss sein: Mehr Zeit gewinnen für neue Patienten, mehr Erfolg. Wesentlich für den Erfolg sind Planung, genaue Beschreibung der Ziele und daraus abgeleitet das notwendige Zeitbudget.

Bevor Sie beginnen, Ihren Erfolg zu planen, müssen Sie Ihre Ziele definieren. Ziele geben Ihrem Handeln einen Sinn, sie sind Maßstab und Motivatoren. Gleichzeitig sind sie Basis der Erfolgskontrolle. Schreiben Sie sich Ihre Ziele auf und machen Sie sich jeden Tag bewusst. Fragen Sie sich, ob das, was Sie tun, Ihrem Ziel wirklich näher bringt. Je klarer und präziser die Ziele definiert sind, desto leichter fällt es, zu entscheiden, welche einzelnen Schritte uns diesen Zielen näher bringen. Ziele müssen definiert, geplant und die Zielerreichung kontrolliert werden.



Bewusster mit sich und der eigenen Zeit umgehen.

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner)

Zeitplanung bedeutet mehr freie Zeit, weniger Stress, höhere Konzentration, bessere Übersicht, weniger Termine, größere Effizienz und mehr Arbeitsfreude. Zeit planen

gute Hilfsmittel. Im Prinzip sind alle nach folgendem System aufgebaut.

- Jahresübersicht: Tage, die im kommenden Jahr bereits belegt werden.

- 20% der Schreibtischarbeit ermöglichen 80% des Arbeitserfolges.
- Für die restlichen 20%, die zur Erreichung der 100%-Lösungen benötigt werden,

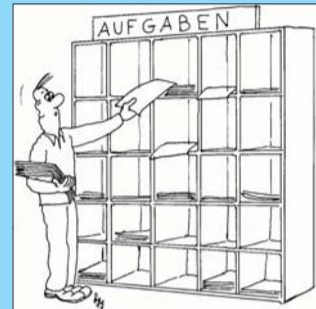
- bereichen und Einzelaufgaben,
- Kompetenzen, die zur umfassenden Erledigung der Aufgaben benötigt werden,

Delegierbare Aufgaben

- Routineaufgaben
 - Detailaufgaben
 - Spezialistenaufgaben
 - vorbereitende Aufgaben.
- Durch das Übertragen von anspruchsvollen Aufgaben zeigen Sie Vertrauen, werden die Mitarbeiter motivierter und qualifizierter, wächst das Selbstvertrauen der Mitarbeiter, werden Sie selbst wirkungsvoll entlastet. Reflektieren Sie und fragen Sie sich: Was muss ich eigentlich unbedingt selbst tun? Welche Aufgaben will ich in der nächsten Zeit delegieren? Was muss ich meinen Mitarbeitern vermitteln, damit sie befähigt sind, diese Aufgaben erfolgreich auszuführen?

Vermeiden Sie:

- ☞ zu hohe Ziele
- ☞ einen zu kurzen Umsetzungszeitraum
- ☞ Ziele, die nicht messbar sind
- ☞ uneindeutig formulierte Ziele

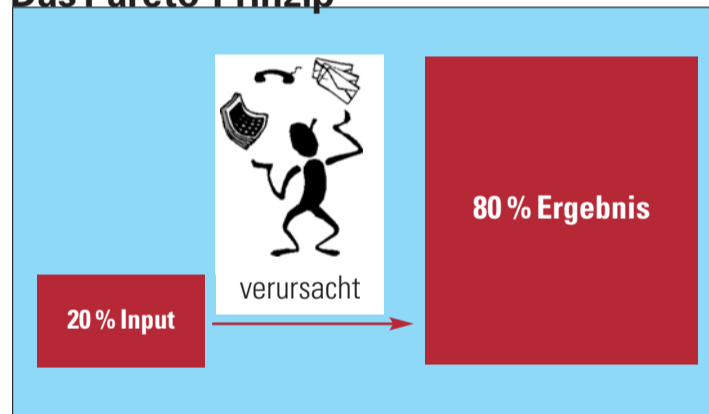


(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Demus Media)

ist der Aufwand meist überproportional hoch. Prüfen Sie, wo diese 80:20-Regel in Ihrem Arbeitstag relevant ist

- Verantwortung, die sich aus der Aufgabenstellung und den dazugehörigen Kompetenzen ergibt.

Das Pareto-Prinzip



und ob Sie Ihre Energien und Ihre Zeit auf die relevanten 20% konzentrieren.

Aufgaben delegieren

Delegieren heißt übertragen von:

- fest umrissenen Aufgaben-

Grundsatz ist, dass Aufgabe, Kompetenz und Verantwortung sich entsprechen müssen. Delegation ist sowohl für den Laborinhaber als auch für die Mitarbeiter von Vorteil. Der Laborinhaber wird entlastet, Mitarbeiter können sich entwickeln.

Öfter mal eine Pause einlegen

Jeder Mensch ist in seinen Leistungsfähigkeiten während des Tages bestimmten biorhythmischen Schwankungen unterworfen. Obwohl die Menschen sich hier in ihren Vorlieben unterscheiden, liegt der Leistungshöhepunkt in aller Regel am Vormittag. Deshalb sollten Sie wichtige A-Aufgaben für diesen Zeitraum planen. Nach dem Mittagessen folgt dann das berühmte Leistungstief. Planen Sie für diesen Zeitraum C-Aufgaben ein. Am späteren Nachmittag steigt die Leistungskurve noch einmal an und Sie können sich wieder wichtigeren Aufgaben, z.B. einer B-Aufgabe zuwenden. Pausen sollten Sie nicht als Zeitverschwendung ansehen, sondern als Möglichkeit, Energie zu tanken. Sie sollten daher regelmäßige kurze Pausen in Ihrem Tagesablauf einplanen.

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ZT Zeitmanagement-Test: Können Sie „Nein“ sagen?

Sie kommen morgens in Ihre Praxis und haben sich allerlei vorgenommen, was Sie schon lange machen wollten. Aber durch ständige Störungen schaffen Sie praktisch nichts. Hier hilft nur eins: ein klares „Nein“ zur rechten Zeit. Der folgende Test hilft Ihnen herauszufinden, ob Sie zu gutmütig sind.

Frage	Ja	Nein
Ist es für Sie wichtig, von anderen akzeptiert und gemocht zu werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Versuchen Sie oft herauszufinden, was andere von Ihnen erwarten, und richten Sie sich danach?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen wichtig, dass andere Ihnen sagen, ob Sie Ihre Sache gut gemacht haben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finden Sie es wichtig, auf die Wünsche und Bedürfnisse anderer Rücksicht zu nehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist es Ihnen unangenehm, andere Leute zu kritisieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nicken Sie bei Diskussionen und Gesprächen häufig mit dem Kopf?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sagen Sie eher „Könnten Sie das vielleicht machen?“ als „Bitte machen Sie das!“?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sagen Sie oft mehr als eigentlich nötig wäre?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie höflich und zuvorkommend?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommen Menschen mit Problemen meist zu Ihnen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Versuchen Sie nach Möglichkeit, Streit und Konflikte zu vermeiden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind Sie sehr hilfsbereit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Auflösung:

Wenn Sie mehr als sieben Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, sind Sie viel zu gutmütig. Machen Sie sich klar: Sie haben das Recht, dass man Ihre Wünsche und Bedürfnisse respektiert. Sagen Sie häufiger „Nein“. Sie gewinnen dadurch mehr Zeit für sich selbst und auch für Ihre Arbeit. Außerdem vermeiden Sie Zusagen, die Sie später nicht einhalten können. Ein positiver Nebeneffekt: als Fach- und Führungskraft wirken Sie selbst- und verantwortungsbewusster, wenn Sie nicht immer als rettender Anker zur Verfügung stehen.

ZT Fortsetzung von Seite 8

Häufig wird die „eigentliche“ Arbeit erst nach Dienstschluss erledigt, weil die zahlreichen Störungen tagsüber keine Zeit dazu lassen. Jedes Mal, wenn Sie bei der Arbeit unterbrochen werden, brauchen Sie bei der Weiterarbeit eine erneute Anlaufzeit. Auch die Konzentration lässt nach und Sie brauchen mehr Zeit als Sie glauben. Planen Sie sich bewusst eine „stille Stunde“ ein. Dies ist ein Termin mit Ihnen selbst – ein äußerst wichtiger Termin. Tragen Sie die stille Stunde wie andere Termine in Ihren Tagesplan ein und schirmen sich in dieser Zeit in Absprache mit den Mitarbeitern ab.

Beginnen Sie jetzt

Stapeln sich auf Ihrem Schreibtisch Berge von Papieren und unerledigten Aufgaben? Ist Ihr Auto voll gestopft mit Papieren, Prospekten und anderen Dokumenten? Sie sind jeden Tag genervt, weil so vieles noch zu erledigen ist. Kennen Sie das?

Hier gilt nur eines: Sie sind ein Macher, und das müssen Sie zuerst akzeptieren. Sobald Sie das akzeptiert haben, können Sie sich an die Lösung machen. Die Lösung heißt: Aktives Zeit- und Selbstmanagement.

„Oje, schon wieder! Das bringt doch überhaupt nichts! Ich habe es schon so oft versucht! In einem Dentallabor kann man einfach kein Zeitmanagement betreiben!“

Aha. Also erstens einmal: Sie haben Recht! Zeitmanagement bringt überhaupt nichts und sowieso bringt es nichts in einem Dentallabor. Aus folgendem Grund hat Zeitmanagement bei Ihnen bisher nie etwas gebracht: Sie haben es bis jetzt inkonsequent und vielleicht halbherzig umgesetzt!

„Ich wusste es ja! Disziplin! Das ist ja so mühsam ...“, denken Sie vielleicht. Nun, wenn es so mühsam ist, dann brauchen Sie sich ja nicht über die Berge von unerledigten Dingen aufzuregen. Weshalb regen Sie sich denn

darüber auf? Was ist Ihnen lieber: Sich nicht mehr aufregen und mit Freude, konsequent und diszipliniert Zeitmanagement betreiben, oder kein Zeitmanagement

Mut! Das wird Ihnen eine Menge Spaß machen! Werfen Sie all die Dinge, die Sie nicht mehr brauchen, einfach weg. Ganze Ordner, Zeitungen, Zeitschriften ... Die anderen

„Nächste zwei Monate“, „Diesen Monat“, „Nächste zwei Wochen“ und „Diese Woche“. Dies sind die Fächer für die generell zu erledigenden Arbeiten. Legen Sie nun die einzelnen unerledigten Dokumente in das entsprechende Fach.

Dann brauchen Sie entweder eine Pendenzenordner oder weitere sieben Ablagefächer. Beschriften Sie sie wie folgt: „Priorität A“, „Priorität B“, „Priorität C“, „Telefonanrufe“, „Schriftliches“ etc. Dies sind die Fächer für die täglichen Arbeiten.

Es ist nicht sinnvoll, zu viele Abstufungen vorzunehmen. Halten Sie es ganz einfach. Verwenden Sie zum Beispiel das „Eisenhower-Prinzip“. Jedes Mal, wenn Sie eine Aufgabe zur Erledigung erhalten, fragen Sie sich in aller Ruhe:

- „Ist dies für mich: Wichtig und dringend zu erledigen? = Priorität A
- Wichtig, aber nicht dringend zu erledigen? = Priorität B
- Dringend, aber nicht wichtig zu erledigen? = Priorität C
- Weder dringend noch wichtig zu erledigen? = wegwerfen.“

Probieren Sie es einmal aus. Es ist zu Anfang etwas gewöhnungsbedürftig, aber es funktioniert gut!

Tägliche Fächer benutzen

Nehmen Sie aus dem Fach „Diese Woche“ die Dokumente heraus und verteilen Sie sie in die entsprechenden täglichen Fächer.

Kaufen Sie sich ein Zeitplanungssystem

Zumindest brauchen Sie eine strukturierte Agenda, in der Sie einerseits die Termine und andererseits die Aufgaben notieren können.

Nutzen Sie jeden Abend das Prinzip der Schriftlichkeit

Termine vom nächsten Tag in den Tagesplan eintragen. Aus dem „Diese Woche“-Fach die einzelnen Arbeiten in die Tagesfächer aufteilen und in der Agenda notieren: Nach Prio-

rität ordnen unter ungefährender Zeitdauer, die Sie für die Erledigung brauchen, Telefonanrufe gesammelt notieren, Schriftliche Arbeiten gesammelt notieren.

ledigten Dokumente in das entsprechende Fach. Es findet eine Umschichtung statt. Von „Nächste zwei Monate“ nach „Diesen Monat“

Die ABC-Analyse

A-Aufgaben:

Sehr wichtige Aufgaben – gemessen an den Zielen. Sie sind mit hohem Zeitdruck verbunden und haben einen wichtigen Anteil am Arbeitsergebnis. Meist sind sie komplex und nicht delegierbar.

B-Aufgaben:

Sind ebenfalls wichtige Aufgaben, meist aber eher von mittel- bis langfristiger Bedeutung.

C-Aufgaben:

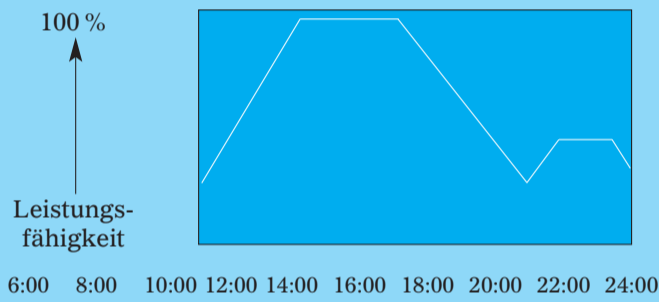
Sind weniger wichtig, nehmen aber oft viel Zeit in Anspruch und sind termingebunden.

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media)

betreiben und sich von früh bis spät über die unerledigten Arbeiten ärgern? Wenn Sie sich nicht mehr ärgern wollen, wenn Sie unerledigte Dinge endlich erledigt

Dinge, die Sie ganz sicher noch brauchen, legen Sie zuerst einmal auf die Seite. Putzen Sie Ihren Schreibtisch mit einem feuchten Lappen. So, fürs erste geschafft! Wie

Persönliche Leistungsfähigkeit und Pausen



(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media)

haben möchten, wenn Sie endlich ein gutes Gewissen und Erleichterung verspüren möchten, wenn Sie endlich mehr Zeit für Patiententermine und sich selbst haben möchten, dann sollten sie diesen Beitrag ganz genau lesen, studieren und das Besprochene umsetzen.

fühlen Sie sich? Wunderbar, nicht wahr? Ja, es machte eine wahre Freude!

Organisieren Sie sich

Hier folgt eine gute Möglichkeit, wie Sie Ihren Arbeitsplatz organisieren könnten. Probieren Sie es aus. Ich mache es so und es funktioniert ganz toll!

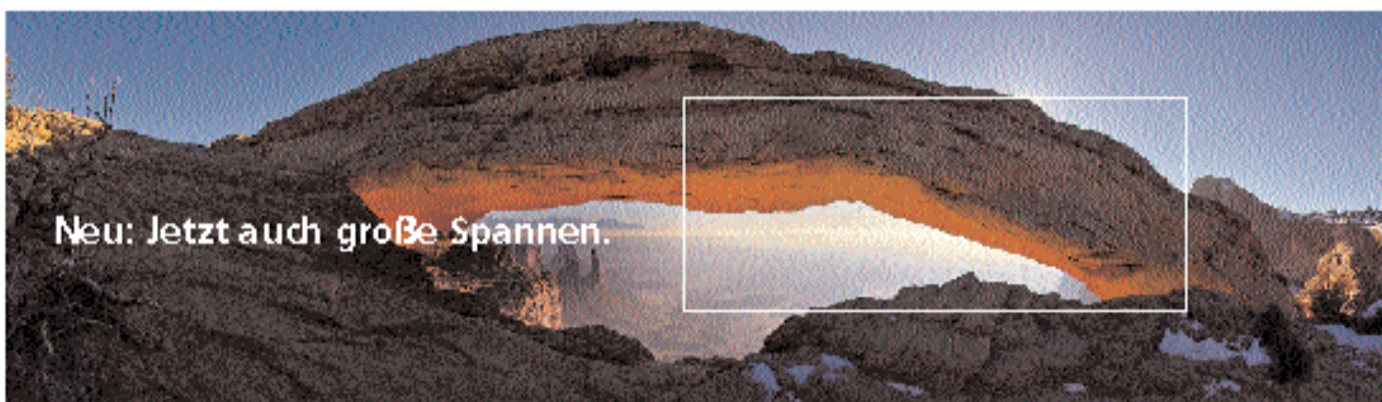
Sie brauchen vier Ablageboxen aus Plastik. Farbige, flache Boxen, die man auch aufeinander stapeln kann. Jede der einzelnen Boxen beschriften Sie zum Beispiel mit

Drei Schritte für den radikalen Wandel

Räumen Sie auf

Als erstes räumen Sie Ihren Arbeitsplatz radikal auf. Nur

ANZEIGE



Neu: Jetzt auch große Spannen.

Lassen Sie auch große Spannen aus Zirkoniumoxid günstig fräsen.

1 Zirkon-Kronengerüst nur 74 € inkl. Material

1 Zirkon-Brückengerüst nur 56 € inkl. Material

Primärkronen ab 80 € inkl. Material

Datentransfer pro Einheit nur 55 € inkl. Material

Wir fräsen für Sie mit ZENTRUM von Wieland.

Weitere Informationen unter: 02303.35138

www.fraszentrum-umma.de

FRÄSZENTRUM FRANK PRÜNTE



WOLLEN SIE ZUHÖREN



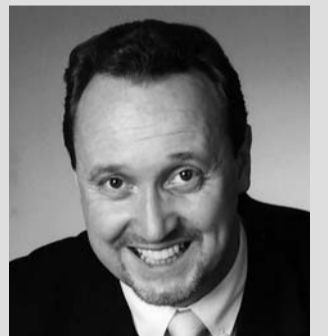
Der letzte Schliff

Arbeiten Sie die einzelnen Arbeiten „pro Block“ ab. Alle Anrufe hintereinander, alle schriftlichen Arbeiten hintereinander. So konzentrieren Sie sich jeweils auf einen Arbeitsvorgang und werden dadurch immer schneller und effizienter. Mischen Sie niemals die Arbeiten untereinander: Zuerst zwei Anrufe, dann ein Fax, dann einen Anruf, dann etwas im PC nachsehen, dann zwei Briefe, dann drei Anrufe. Machen Sie alle Arbeitsvorgänge nacheinander, die sie geplant haben.

Arbeiten, die während des Tages hinzukommen, wie folgt angehen:

Fragen Sie den Überbringer: „Bis wann brauchst du es?“ Falls heute: Entscheiden Sie, ob es hineinpasst. Falls „Nein“, teilen Sie es dem Überbringer freundlich mit. Sagen Sie ihm, bis wann Sie es erledigen können. Falls „Ja“, ordnen Sie es in das entsprechende Fach und tragen es in der Agenda ein. Haken Sie die erledigten Arbeiten ab. Sie werden sehen, das macht ungeheuren Spaß! Falls nicht heute: Legen Sie das unerledigte Dokument in eines der „Nicht-Tages“-Fächer. Nicht alles muss „Diese Woche“ erledigt werden. Oft reicht es auch „Nächste zwei Wochen“ oder „Diesen Monat“. Legen Sie die einzelnen unerledigten Dokumente in Klarsichtmappen. Jede Klarsichtmappe – eine Aufgabe. So können Sie auch mehrere Dokumente hinzulegen, die eine Aufgabe betreffen. Jede Woche legen Sie die uner-

ZT Kurzvita



Dipl.-Psych. Thomas Eckardt

- geboren am 15.09.1959
- freiberuflicher Mitarbeiter von renommierten Unternehmensberatungen und Trainingsinstituten
- Trainer und Dozent im Bereich Beratung, Training & Coaching
- Leiter des Trainingsinstituts Eckardt & Koop.-Partner in Lahnau, Beratung-Training-Coaching
- Arbeitsschwerpunkte u. a. Führungskräfte-Training, Projektmanagement, Teamentwicklung, Konfliktmanagement
- Autor und Mitautor diverser Buchpublikationen zu Managementthemen
- Herausgeber eigener Mental-Trainingskassetten, einem Hörbuch, einem Trainingsvideo sowie einem Computer Based Training zur Steigerung der Erfolgseffektivität

ZT Kontakt

Dipl.-Psych. Thomas Eckardt & Koop.-Partner
Beratung-Training-Coaching
Bettengraben 9
35633 Lahnau
Tel.: 0 64 41/9 60 74
Fax: 0 64 41/9 60 75
E-Mail: info@eckardt-online.de
www.eckardt-online.de

Entscheidendes Kriterium für Lava: die erzielbare Ästhetik, der korrekte Randschluss und die klinische Bewährung

Der optische Vorsprung durch vollkeramische Restaurationen

Weil makellose Zähne und ein gewinnendes Lächeln den Patienten immer wichtiger werden, entwickeln sich auch die modernen Werkstoffe immer schneller, um so die hervorragenden ästhetischen Ergebnisse zu ermöglichen, die gewünscht werden. Vollkeramische Restaurationen und farblich angepasste Befestigungszemente bieten besonders im Vergleich zu traditionellen Metallkeramikrestaurationen ästhetische Vorteile hinsichtlich Lichtbrechung und Farbbrillanz. Dr. Martin Groten hat eine Patientin mit Vollkeramikronen aus Lava versorgt und berichtet für die ZT.

Zahntechniker möchten Restaurationen fertigen, die ästhetisch und biologisch verträglich sind, die sich harmo-

dominierende Zahl klassischer Metallkeramikronen durch vollkeramische Versorgungen verdrängt, denn

sondere auch der Gerüstwerkstoff Zirkonoxid. Denn beim Umgang mit Leuzit-verstärkter Glaskeramik benötigte man zumeist noch immer eine Materialstärke von 0,8 Millimetern, um eine ausreichende Stabilität der Versorgung zu gewährleisten. Erst die modernen CAD/CAM-gefertigten Gerüste aus Zirkonoxidkeramik haben dieses Dimensions- und Stabilitätsproblem gelöst.

Zukünftig wird den immer häufiger geäußerten Wunsch

der Patienten nach metallfreien und hoch ästhetischen Versorgungen nur bedienen können, wer Zirkondioxid-Restaurationen anbietet. Dabei hilft das Lava-System den Laboren: Die softwaregesteuerte Herstellung der Gerüste ermöglicht höchste Präzision und Passgenauigkeit. Gefräst wird im Fräsentrum, verbrennt im Labor. Ganz gleich, welche Konstruktionsmethode man bevorzugt oder welche dentale Restauration man herstellt, das Outsourcing-Modell

über Fräsentren ist ein interessanter Lösungsansatz für zukunftsorientierte Zahn-technik.

Dünn und doch ästhetisch

Die in unserem Fall gezeigten Kronen unter-schreiten die Gerüststärke von 0,8



Abb. 6: Reinigen der Präparationen 11, 21 von organischen Rückständen und Zementresten mit Bimsmehl und Ultraschallbürste.



Abb. 1: Ausgangssituation der insuffizienten VMK-Kronen 11 und 21 in frontaler Übersicht.



Abb. 2: Nahaufnahme der Ausgangssituation.



Abb. 3: Präparationen 11, 21 und Aufrichten und Harmonisieren der Zahnachsrichtung: zirkuläre, leicht subgingival verlaufende Hohlkehlen.



Abb. 4: Lava-Kronen 11, 21 von labial auf dem Spiegel.



Abb. 5: Einprobe der Lava-Kronen 11, 21 zur Kontrolle von Passung, Approximalkontakten und der Kronenkontur für das Ausformen der Papillen und marginalen Gingiva (die anämischen Teile sind dabei leicht unter Druck gesetzt).

seitdem Vollkeramik-Systeme die Fertigung von dauerhaftem, ästhetischem Zahnersatz ermöglichen, gehört das Abdecken dunkel-metallischer Kronenränder oder dunkel-opaker Gerüste für den Zahn-techniker zunehmend der Vergangenheit an.

Im nachfolgend dargestellten Fall einer circa 45-jährigen Patientin mussten nach Diagnose einer Zahnwanderung von 11 bei gleichzeitiger marginaler Parodontitis und insuffizienten Kronenrändern an den VMK-Kronen 11 und 21 beide Zähne neu versorgt werden (Abb. 1 und 2). Patientin und Behandler entschieden sich für keramische Stiftaufbauten und Lava-Kronen. Entscheidendes Kriterium für Lava war die erzielbare Ästhetik, der korrekte Randschluss und die klinische Bewährung von Lava-Restaurationen, die sich in langfristigen Überlebensraten dokumentiert. Bei der Präparation von 11 und 21 wurde Wert darauf gelegt, dass die Zähne aufgerichtet und in der Ausrichtung der Zahnachsen harmonisiert wurden. Präpariert wurden zirkuläre, leicht subgingival verlaufende Hohlkehlen (Abb. 3).

Biokompatibel und funktionell

Zahndefekte mit vollkeramischen Restaurationen zu therapieren, ist schon lange nicht mehr nur wenigen Spezialisten vorbehalten. Die zahlenmäßige Entwicklung vollkeramischer Versorgungen symbolisiert neben der Implantatprothetik derzeit den am schnellsten wachsenden Markt für die Dentallabore. Dazu beigetragen hat insbe-

nisch in den Restzahnbestand einfügen und die langlebig und dadurch entsprechend wirtschaftlich sind. All dies leistet die moderne Vollkeramik. Nach und nach wird die einst

ANZEIGE

*Unser
Auftritt
beginnt!*

Q – das neue Zeichen der Gemeinschaft der Meisterbetriebe der Innungen stellt sich vor. Qualität ist für diese Allianz Meisterliche Zahntechnik (AMZ) das Ergebnis von höchster Qualifikation und enger Kooperation. Innungsbetriebe als Qualitäts-Partner des Zahnarztes bieten Fachwissen und Erfahrung in allen Fällen. Zeitnahe Beratung und Service durch Experten heißt Qualität gemeinsam sichern. Wohnortnah. Machen Sie mit! Infos telefonisch unter: (069) 66 55 86 62

Fortsetzung auf Seite 12 ZT

ZT Fortsetzung von Seite 11

Millimetern. Selbst die Kronenränder kann man guten Gewissens sehr dünn gestalten – Lava ist ausreichend

kantenstabil. Die Zirkongerüste werden vor dem Verblenden in der Zahnfarbe des Patienten individuell durchgefärbt, sodass die Käppchen sozusagen Teil der Verblen-

dung sind. Die Abbildung 4 zeigt die beiden Kronen 11 und 21 von labial. Zur Kontrolle der Passung, der Approximalkontakte und der Kronenkontur für das Ausformen

der Papillen und marginalen Gingiva werden die beiden Kronen einprobiert. Dabei sind die sich anämisch darstellenden Teile leicht unter Druck gesetzt (Abb. 5).

Ungeahnte Möglichkeiten farblich angepasst

Zirkonoxid lässt sich nur schwer konditionieren – das Ätzen mit Flusssäure ist nicht möglich. Darum zementieren wir in diesem Fall mit RelyX Unicem von 3M ESPE. RelyX Unicem ist ein selbstadhäsiver Composite-Befestigungszement zum Einsetzen laborgefertigter Restaurationen aus Vollkeramik, Composite oder Metall, der in diesem restaurativen Bereich völlig neue Möglichkeiten eröffnet. Ohne Vorbehandlung wie Bonding oder Konditionierung erreicht RelyX Unicem einen Haftverbund zwischen Restauration und Zahnhartsubstanz vergleichbar dem der mehrstufigen Adhäsivtechnologie.

Daneben wird RelyX Unicem in verschiedenen Farben angeboten, die das ästhetische Ergebnis der Restauration anders als andere Zemente nicht beeinträchtigen. Angeboten werden die Farben A1, A2 Universal, A3 Opak, weiß-opak und Transluzent. Alle Varianten sind röntgenopak. Vor dem Zementieren werden zunächst die Präparationen mit Bimsmehl und Ultraschallbürste von organischen Rückständen und Zementresten befreit (Abb. 6). Zusätzlich kann man die Präparationen mit Alkohol desinfizieren und anschließend durch Luftspray trocknen (Abb. 7). Abbildung 8 zeigt die zum definitiven Befestigen gereinigten und desinfizierten Präparationen 11, 21.

Das Zementieren mit RelyX Unicem

RelyX Unicem Applicap wird im Rotomix-Anmischgerät für zehn Sekunden blasenfrei angemischt. Anschließend wird das Befestigungsmaterial mit Applicap direkt ins Kronenlumen eingefüllt (Abb. 10). Mit etwas Überschuss wird das Material auf den Kroneninnenflächen und dem inneren Restaurationsrand verteilt (Abb. 11).

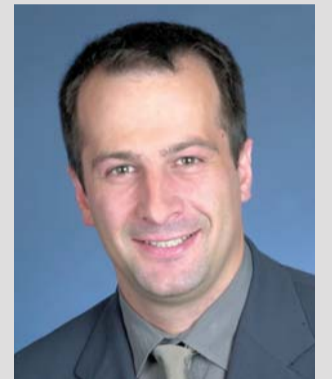
Danach können die Kronen inseriert werden, wobei der Überschuss an Befestigungsmaterial verdrängt wird und mit moderatem Fingerdruck die Kronen in die definitive Position gebracht werden (Abb. 12). Je Randabschnitt wird dann der Zement für maximal drei Sekunden anpolymerisiert (Abb. 13). Die flüssigen Überschüsse müssen nicht zuvor entfernt werden; das geschieht erst nach dem Anpolymerisieren mit einer Sonde oder gegebenenfalls auch mit einem Scaler wie bei einem konventionellen Zement (Abb. 14). Die abschließende Lichtpolymerisation dauert jeweils ca. 30 bis 40 Sekunden und erfolgt von labial und palatinal (Abb. 15). Gegebenenfalls können die Randzonen mit rotierenden Composite-Polierern überarbeitet werden.

Fazit: ästhetisch einwandfrei restauriert

Das in diesem Fall verwendete Lava-System ist hinsichtlich Lichtbrechung und Brillanz der natürlichen Zahnhartsubstanz sehr ähn-

lich. So haben wir ästhetisch einwandfrei restaurieren können; das zeigt auch die klinische Situation der Kronen rund ein Jahr nach der definitiven Befestigung (Abb. 16). Der Lichtfluss wird weder durch ein Metallgerüst noch durch Zement behindert. Die Lava-Kronen integrieren sich so in die natürliche Zahnreihe, dass kein Übergang erkennbar ist.

Die Lichtstrahlen, die in die Zahnoberfläche eintreten, werden durch die Lichtbrechung der Keramikschichten in das angrenzende Zahnfleisch weitergeleitet. Dadurch erhält die Gingiva wie bei den natürlichen Zähnen eine vitale, frisch-rosa Farbe, und das Zahnfleisch sieht gesund aus. **ZT**

ZT Kurzvita**Dr. Martin Groten**

- Geburtsdatum: 12.7.1965
- 1984: Abitur
- 1984–86: Bundeswehrzeit
- 1986–88: Studium der Ägyptologie, Klass. Archäologie und Alten Geschichte
- 1988–93: Studium der Zahnmedizin in Tübingen
- 1993: Staatsexamen
- Seit August 1993: Wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik mit Propädeutik (Ärztlicher Direktor: Prof. Dr. Heiner Weber) am Zentrum für ZMK/Universität Tübingen
- 1997: „Leiter Klinischer Prüfungen“, ZLG-Gutachter für den Bereich der Akkreditierung medizinischer Laboratorien
- 1998: Promotion zum Dr. med. dent.
- 1998: Kursleiter Klinische Prothetik Schein I
- Seit Januar 1999: Oberarzt
- Seit März 1999: Leiter der Vorklinik
- Koordinator des Bereichs Medizinprodukte im Koordinierungszentrum für Klinische Studien am Klinikum der Universität Tübingen (KKS-UT), Mitglied von DGZPW, DGZMK, ICP, IADR

Veröffentlichungen:

- Veröffentlichungen auf den Gebieten der Klinik und Werkstoffkunde vollkeramischer Systeme
- Klinische Prüfung von Medizinprodukten, Qualitätsbewertung von Zahnersatz

Hauptarbeitsgebiete:

- Vollkeramische Systeme
- Klinische Studien an Zahnersatz
- Klinische Prüfung von Medizinprodukten
- Qualitätsmanagement

ZT Adresse

OA Dr. Martin Groten
Poliklinik
für Zahnärztliche Prothetik
Osianderstr. 2–8
72076 Tübingen
Tel.: 0 70 71/29-8 61 84
Fax: 0 70 71/29-59 17
E-Mail: martin.groten@med.uni-tuebingen.de



Abb. 7: Alternativ dazu oder zusätzlich: Desinfektion der Präparationen mit Alkohol bei anschließender Trocknung durch Luftspray.



Abb. 12: Positionieren und Einbringen der Kronen mit moderatem Fingerdruck bis in die definitive Position unter Verdrängen der Überschüsse an Befestigungsmaterial.



Abb. 8: Zum definitiven Befestigen gereinigte und desinfizierte Präparationen 11, 21.



Abb. 13: Anpolymerisieren von RelyX Unicem für maximal drei Sekunden je Randabschnitt ohne Notwendigkeit zum vorherigen Entfernen der flüssigen Überschüsse.



Abb. 9: Reinigung und Desinfektion der Lava-Kronen 11, 21 in Alkohol bei anschließender gründlicher Trocknung.



Abb. 14: Entfernen der anpolymerisierten Überschüsse und Ausarbeiten der Ränder mit einer zahnärztlichen Sonde, gegebenenfalls auch mit einem Scaler, wie bei einem konventionellen Zement.



Abb. 10: Einfüllen des Befestigungsmaterials RelyX Unicem mit Applicap direkt ins Kronenlumen.



Abb. 15: Abschließende Lichtpolymerisation für je zirka 30 bis 40 Sekunden von labial und palatinal. Gegebenenfalls können die Randzonen mit rotierenden Composite-Polierern überarbeitet werden.

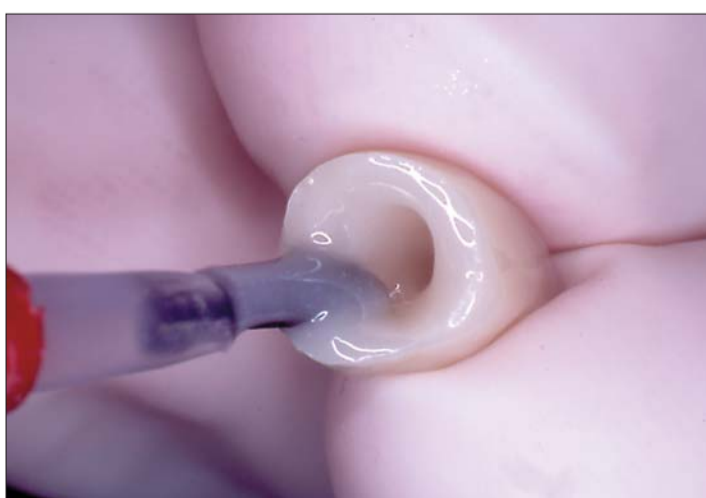


Abb. 11: Gleichmäßiges Verteilen von RelyX Unicem auf den Kroneninnenflächen einschließlich des inneren Restaurationsrandes bei etwas Überschuss.



Abb. 16: Klinische Situation der Lava-Kronen ca. ein Jahr nach definitiver Befestigung.

Unübertroffene physikalische und chemische Eigenschaften: Hochleistungs-Oxidkeramiken für festsitzenden Zahnersatz

Hält die Physik ihr Versprechen? Zirkonoxid in der Prothetik

Durch die Einführung der CAD/CAM-Technologie in der Zahnmedizin wurde die Bearbeitung von neuen Werkstoffen möglich, deren subtraktive Formgebung mit konventionellen Techniken nicht durchführbar war. Somit wurden Oxidkeramiken eingeführt, deren klinisches Langzeitverhalten inzwischen auch gute Prognosen ermöglichen. Ein Beitrag von Dr.-Ing. M.Sc. Daniel Suttor & Manfred Kern.

Die Festigkeit bei dem z. B. im Lava-System verwendeten yttriumdotierten tetragonalen polykristallinen Zirkonoxid (TZP) liegt initial bei >1.100 Megapascal (MPa) und der für die Langzeitstabilität wichtige Bisswachstumsparameter (n) bei über 407.¹ Zudem besitzt Zirkonoxidkeramik (ZrO₂) die Fähigkeit, entstehende Risse im Gefüge „zuzuklemmen“. Diese Umwandlungsverstärkung basiert auf der Tatsache, dass mit dem Rissfortschritt im Spannungsfeld eine Volumenzunahme einhergeht, was vergleichbar zu der Funktion des Airbags ist. Diese Volumenzunahme übt auf die Risspitze eine Druckspannung aus, welche für den weiteren Fortschritt zunächst überwunden werden muss. Es wird also zusätzliche Energie benötigt, um den Riss zu verlängern.² Dies beeinflusst besonders günstig die klinische Langzeitstabilität von ZrO₂-Kronen und -Brücken. Nun zeigt jeder Werkstoff, so auch die Keramik, unter Dauerbelastung eine Ermüdung, wobei Defekte im Laufe der Zeit größer werden und eine Festigkeitsreduktion aufweisen. Bei glashaltigen, keramischen Werkstoffen kommt zusätzlich eine Spannungsrissskorrosion hinzu, die auf einer Reaktion von Wasser (hier im Speichel) mit der Glasphase basiert. Auch Zirkonoxid unterliegt einer gewissen Ermüdung, jedoch keiner Spannungsrissskorrosion, da es glasfrei ist. In Testungen im Wechselbelast-Thermocycling-Verfahren (Wasserbad, 5°C/55°C) und in mechanischen Kausimulationen nach 1,2 Millionen Zyklen zeigte sich, dass der Dauerfestigkeitswert von ZrO₂ trotzdem doppelt so hoch blieb wie bei Vergleichskeramiken und die bei Seitenzahnbrücken auftretenden Belastungswerte erheblich übertraf.³

Grünling ist wirtschaftlich

ZrO₂-Keramik zählt zu den polykristallinen Oxidkeramiken und besteht aus einem Gefüge, das sich chemisch einphasig aus einer Vielzahl kleiner Kristallite zusam-

menetzt. Die Rohstoffe werden über Pressverfahren zu einem sogenannten Grünling aufbereitet. Der poröse

near um 15–25 Prozent mit einer entsprechenden Erhöhung der Dichte. Das entspricht einem Volumen-

Zwischenglieder zu einer deutlichen Reduzierung der Festigkeit führen kann. Letztendlich spricht auch

des Werkstücks aus. Abhängig ist die Schwindung von der Porositätsverteilung im Grünling und damit von der

bei 30–50 µm.

Für ZrO₂-Keramik ist eine Gerüstwandstärke bis 0,3 mm möglich

Weitspannige ZrO₂-Brücken verfügen über den Vorteil, dass sich die Gerüste beim Aufbrennen der Verblendkeramik nicht verziehen. Während des Aufsinterns werden die kritischen Temperaturen, die zu einem Verzug der Gerüste führen könnten, nicht einmal annäherungsweise erreicht. Bei der VMK-Technik ist häufig zu beobachten, dass die Gerüste bei der Einprobe zwar passen, aber sich bei den multiplen Brennzyklen Passungsabweichungen ergeben. ZrO₂-Gerüste haben vor der Verblendung einen weißen Grundton. Die Lichttransmission entspricht jener von Aluminiumoxid. Das von Natur aus weiße Zirkonoxid kann zusätzlich eingefärbt werden. Eine Schwächung der Festigkeitswerte ist damit nicht verbunden. Für Lava stehen sieben Farbtöne zur Verfügung, die dem VITA Classic-System entsprechen. Eingefärbte Gerüste bieten den Vorteil, dass am dünn geschliffenen Kronenrand eine sehr hohe Ästhetik realisiert werden kann. Zirkonoxid ist die einzige Keramik, die für Frontzahn-Kronenkappen eine Gerüstwandstärke bis 0,3 mm ermöglicht. Damit kann bei minimalinvasiver Präparation ein substanzschonendes Gerüst für eine anatomisch reduzierte Krone oder bei konventionell-moderater Präparation der verfügbare Raum für mehrere Verblendschichten genutzt werden.

Für die Konnektorstärke bei Brückengliedern werden von den Herstellern unterschiedliche Werte angegeben.

Fortsetzung auf Seite 14 zt



Vollkeramikbrücke mit Anhänger. Die stabilen Verbinder sind vertikal-oval ausgerichtet. Gerüst: Lava-Zirkonoxidkeramik. (Foto: Bellmann)



Brückengerüst aus Lava-Zirkonoxid für Brücke mit zwei unterspülbaren Gliedern. (Foto: Dr. Groten)



Lava-Brückengerüst für verengte Lücke Regio 46, Hohlkehle an 45 und 47, Verbinderquerschnitt 12 mm, Spannungsausdehnung drei Glieder. (Foto: Prof. Lauer, Lee)



Viergliedrige Lava-Brücke (Zahn 24–27), verblendet. (Foto: Dr. Groten)



Deiugliedrige Lava-Brücke 45–47, seit zwei Jahren in situ, befestigt mit RelyX Unicem. (Foto: Prof. Lauer)



Viergliedrige Lava-Brücke, vier Jahre frakturfrei in situ. (Foto: Dr. Groten)

Grünkörper wird bei einer intermediaten Temperatur festigkeitssteigernd auf 55–70 Prozent Dichte vorgesintert und kann dadurch maschinell leichter gefräst werden als bereits dichtgesintertes oder heißgepresstes Material (HIP). Die Endfestigkeit des Grünlings wird nach der subtraktiven Fräsbearbeitung der Restauration durch Dichtsintern bei 1.350 °C bis 1.550 °C erreicht. Dabei schrumpft das Werkstück li-

schwind von 40–50 Prozent. Die Grünkörper-Verarbeitung bietet den Vorteil, dass die Gefahr einer Schädigung des Gefüges geringer ist als bei dichtgesintertem Material. Hier sind die durch Schleifinstrumente verursachten Oberflächenschädigungen wie z. B. Mikrorisse auf der Keramikoberfläche von großer Bedeutung für die Reduzierung der initialen Festigkeit.^{4,5} Solche Risse, vor allem im okklusalen inneren Bereich vollkeramischer Kronen, können zu klinischen Misserfolgen führen.⁶ Dies spielt eine besonders wichtige Rolle bei Brückengerüsten, bei denen Defekte im zugspannungskritischen Bereich der Konnektoren und in der maximal belasteten Basalzone der

die Wirtschaftlichkeit für die Grünling-Verarbeitung: Die Fräszeit ist kürzer und der Werkzeugverschleiß geringer. Bei modernen CAD/CAM-Systemen werden die Konstruktionsvorschläge für Kronen und Brücken aus einer Zahndatenbank abgerufen. Gegenüber der konventionellen Wax-up-Technik ist ein Einscannen des Vollmodells nicht erforderlich. Bei der frei positionierbaren CAD-Konstruktion wird das Design der Restauration automatisch überdimensioniert; dadurch wird die Volumenschwindung bei der Endsinterung kompensiert. Der kontrollierte Sinterprozess im Labor, der ca. sieben Stunden dauert, löst eine lineare Schrumpfung

Größe und der Geometrie unabhängig. Die Passgenauigkeit am Kronenrandspalt liegt bei Brücken und Kronen

zt Buchtipp

„Vollkeramik auf einen Blick“

Eine weitere Hilfe für die Anwendung von Vollkeramik bietet das Keramik-Handbuch „Vollkeramik auf einen Blick“. Es macht Zahnärzte und Laborleiter mit der vollkeramischen Restauration vertraut oder führt sie an neue Anwendungsfelder heran.²⁴ Informationen erhalten Sie bei:



Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.
Tel.: 07 21/9 45 29 29
Fax: 07 21/9 45 29 30
E-Mail: info@ag-keramik.de

zt Anmerkung der Redaktion

Die hochgestellten Zahlen im Text beziehen sich auf Literaturangaben. Die entsprechende Literaturliste zum Artikel „Hält die Physik ihr Versprechen? Zirkonoxid in der Prothetik“ ist auf Anfrage bei der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. unter folgender E-Mail-Adresse erhältlich: info@ag-keramik.de

ZT Fortsetzung von Seite 13

Querschnittsflächen sind in vertikal-ovaler Form zu wählen. Für Lava z.B. empfehlen sich Querschnittsflächen von 7 mm² bei dreigliedrigen Brücken mit einem Zwischenglied im Frontzahnbereich und 9 mm² im Seitenzahnbereich. Bei viergliedrigen Brücken im Seitenzahn (zwei Zwischenglieder) sind hintereinander 9–12–9 mm² erforderlich. In anderen Publikationen werden z. B. eine Konnektorfläche von 11 mm² bei fünfgliedrigen Brücken (drei Zwischenglieder) genannt. Diese Werte wurden in Belastungstests mit ovalgeformten Verbindern, bei Wasserlagerung und 880 Newton Kaudruckbelastung ermittelt.⁷

Medizinisch gute Prognosen für das „weiße Gold“

ZrO₂-Keramik hat sich seit den 80er-Jahren in der reha-

lenkprothesen eingesetzt. In den 90ern hat die Zahnmedizin die Vorteile der metallfreien Restauration entdeckt, und seit 1997 laufen klinische Prüfungen mit Kronen und

mittlerweile mehrfach bestätigt wurde.^{9–11} Es empfiehlt sich deshalb als Gerüstwerkstoff für Kronen- und Brücken-Rekonstruktionen. Dank zahnähnlicher, opti-

nachgebildet werden. Darüber hinaus gibt es keine ästhetisch störende Grauverfärbung der Gingiva bzw. des periimplantären Weichgewebes durch ein dunkles Gerüst

hindert oder zumindest deutlich abgeschwächt werden. Und, wie steht es mit der Bewahrung von Brücken aus ZrO₂ mit vier und mehr Gliedern, mit zwei Zwischengliedern und Anhängern?



Viergliedrige Lava-Brücke mit einem unterspülbaren Zwischenglied.

(Foto: Bellmann)



Zirkonoxid-Gerüste können zur Unterstützung der Dentinfarbe und der Gesamtästhetik eingefärbt werden. (Foto: 3M ESPE)

litierenden Orthopädie bewährt.⁸ Weltweit wurden damit ca. zwei Millionen Hüftge-

Brücken aus ZrO₂. Zirkonoxid zeigt eine optimale biologische Verträglichkeit, die

schwerer Eigenschaften kann das komplexe Lichtspiel des natürlichen Zahns einfacher

oder gar sichtbare Metallränder. Und schließlich müssen Kronen-Brücken-Arbeiten mit Zirkonoxidgerüsten nicht adhäsiv, sondern können konventionell mit Glasionomer oder Zinkoxidphosphatzement befestigt werden.¹² Neuerdings hat sich auch ein dualhärtender, selbstadhäsiver universaler Komposit-Befestigungszement (RelyX Unicem) mit über 10 MPa Scherfestigkeit für ZrO₂ bewährt, bei dem die Schritte Ätzen, Primern und Bonden entfallen.¹³ Aufgrund seiner Festigkeitswerte sichert sich das ZrO₂ als Alternative zu Metallgerüsten immer mehr Marktanteile bei Kronen und Brücken. Bei der Zuverlässigkeit (Weibull-Moduli) zeigen sich stets nur geringe Streuungen, was für die Homogenität des polykristallinen Gefüges spricht.¹⁴ Einzelkronen mit ZrO₂-Gerüst sind heute bezüglich ihrer Festigkeit so stabil wie metallkeramische Kronen.¹⁵ In klinischen Langzeitstudien, die an verschiedenen Universitäten laufen, stehen mehrgliedrige Brücken seit sechs Jahren unter Beobachtung mit guten Prognosen.^{16–18} In allen bislang durchgeführten Studien zeigte sich, dass in dieser Zeit keine Gerüstfrakturen auftraten, sondern nur jene Zwischenfälle, die auch von der Metallkeramik in ähnlicher prozentualer Größenordnung bekannt sind:¹⁹ Postoperativer Vitalitätsverlust und Abplatzungen der Verblendkeramik. Demzufolge scheint sich für die ZrO₂-Keramik eine Perspektive anzudeuten, die es ermöglicht, dieses „weiße Gold“ an Stelle von Seitenzahnkronen und -brücken aus Edelmetall einzusetzen. Zu diesen Feststellungen kommt hinzu, dass viele metallkeramische Kronen nach langer Tragedauer nicht wegen einer Fraktur, sondern deshalb ersetzt werden, weil sich ein störender Metallrand mit einer dunklen Wurzel zeigt. Dieser ästhetisch ungünstige Aspekt kann mit einer Vollkeramikkrone ver-

hindert oder zumindest deutlich abgeschwächt werden. Und, wie steht es mit der Bewahrung von Brücken aus ZrO₂ mit vier und mehr Gliedern, mit zwei Zwischengliedern und Anhängern? Das Gros der bisherigen klinischen Untersuchungen beinhaltet ZrO₂-Brücken mit einem Zwischenglied, die auch 79 Prozent aller vollkeramischen Brückenversorgungen abdecken. An Betracht der Tatsache, dass in den vergangenen Jahren ca. 7.000 ZrO₂-Brücken mit vier Gliedern eingesetzt²⁰ und von Schleifzentren kaum Gerüstfrakturen gemeldet worden sind, kann davon ausgegangen werden, dass sich Zirkonoxid auch für diese Rekonstruktionen qualifiziert hat. Universitär beobachtet werden viergliedrige ZrO₂-Brücken u.a. auch an der RWTH Aachen.^{21,22} Speziell für Lava-Brücken mit drei und vier Gliedern laufen „One-Center-Studien“ bei J. Sorensen, Universität Portland/USA, bei R. Perry, G. Kugel an der Tufts Universität Boston/ USA, Multi-Center-Studien an den Universitäten von Birmingham, Mailand und Neapel. Im April 2005 wurde die Anwender-Freigabe für viergliedrige Lava-Brücken in nun allen Kombinationen, auch Anhänger, durch das Herstellerwerk erteilt. Grundlage hierfür war neben den guten klinischen Prognosen eine In-vitro-Studie, in deren Testungen mit vorgegebenen Kriterien für Verbinderdesign und Wandstärke Belastungswerte von

ANZEIGE

SELBSTÄNDIGE ZAHNTECHNIKER ZAHNTECHNIKER-MEISTER

Unser schnell wachsendes, internationales Unternehmen sucht für 80 deutsche Labore selbständige Zahntechniker oder Zahntechniker-Meister, mit und ohne eigenem Betrieb, die die Labore mit Komptertz und der uns eigenen Serviceorientierung aufbauen und leiten.

Für den Ausbau unseres Teams in Heiligenhaus suchen wir ebenfalls Zahntechniker und Zahntechniker-Meister.

Da wir unsere Werte HÖCHSTE QUALITÄT, HÖCHSTE SORGFALT und HÖCHSTE ZUVERLÄSSIGKEIT auch leben, sollten Sie diese Werte mittragen können. Ihre Bewerbung schicken Sie bitte an:

Ingo Perpeet, Mc ZAHN PERPEET DENTAL, Selbecker Str. 11, 42579 Heiligenhaus
 Fon: 02056 - 58 57 0, Info@zahntechnik-perpeet.de, www.zahntechnik-perpeet.de



Dr.-Ing. M. Sc. Daniel Suttro

1.500 Newton erzielt werden konnten, also weit über den physiologischen Kaukräften liegend.²³ ZT

Dieser Artikel erschien bereits in der ZWL – Zahntechnik Wirtschaft Labor, Ausgabe 5/2006, im Rahmen des Schwerpunktes „Vollkeramik bietet mehr“.

ZT Adresse

Dr.-Ing. M.Sc. Daniel Suttro
 Manfred Kern
 Arbeitsgemeinschaft für Keramik
 in der Zahnheilkunde e.V.
 Postfach 10 01 17
 76255 Ettlingen
 E-Mail: info@ag-keramik.de
 www.ag-keramik.de



ZT PRODUKTE

Präzise digitale Datenerfassung: Jede Modellsituation im Laserblick

Der jüngste Zuwachs der Cercon-Familie von DeguDent bietet zusätzliche Optionen für die zahntechnische Zirkonoxid-Gerüstfertigung. Mit dem neuen Scanmodul Cercon eye bekommt das bewährte Zirkonoxid-Vollkeramiksystem Cercon smart ceramics eine zusätzliche Erweiterung für das CAD/CAM-gestützte Arbeiten.

Jetzt gelingt die Datenerfassung von Modellstümpfen bis hin zu ganzen Kiefersegmenten

werden von der eigens entwickelten und sehr anwenderfreundlichen CAD/CAM-Software

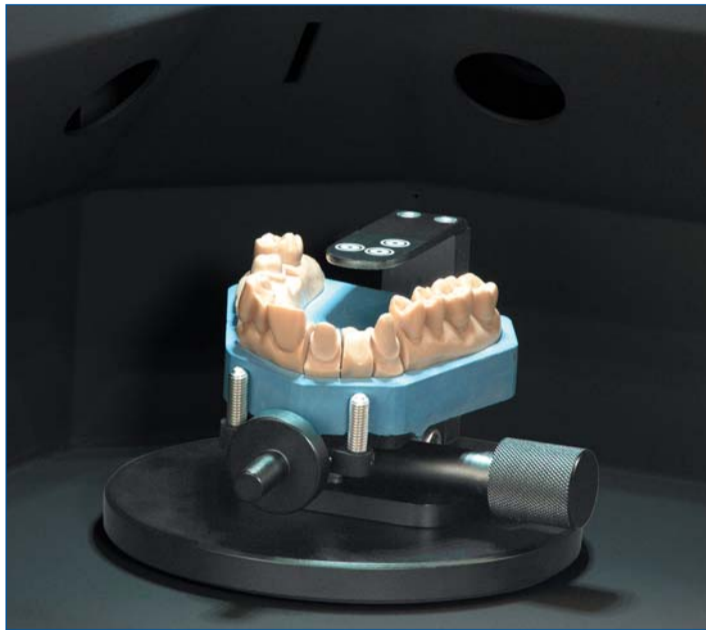
entsprechend hat der Hersteller DeguDent GmbH aus Hanau sein ursprünglich als reines CAM-System ausgelegtes Cercon smart ceramics schrittweise durch weitere Systemkomponenten zu einem optionalen CAD/CAM-Konzept weiterentwickelt. So können Dentallabore nach wirtschaftlichen Erwägungen und persönlichen Vorlieben ihren Weg von der Abformung zur vollendeten Restauration frei wählen. Den neuesten Baustein bildet hier der Laserscanner Cercon eye, der in Verbindung mit der Steuerungssoftware Cercon art die Datenerfassung von Modellsituationen durchführt.

Dabei wurde besonderer Wert auf eine Bedienbarkeit gelegt, die dem Ablauf der handwerklichen Arbeitsweise ähnlich ist. So lässt sich zum Beispiel das virtuelle Gerüst mit der „Super-Computermaus“ Cercon move ähnlich wie im Artikulator dreidimensional von Hand bewegen. Dem Zahn-techniker steht somit ein Hightech-Werkzeugsystem zur Verfügung, mit dem sich intuitiv und dabei zeitspa-

rend digitale Datensätze von Meistermodellen erzeugen lassen. Diese können dann

nau gesendet, und retour kommt von dort das fertige Gerüst – innerhalb Deutsch-

zusätzliche wirtschaftliche Vorteile, weil der Zahn-techniker sich stets für die



Das Modell ...

ten schnell und mühelos. Cercon eye integriert sich perfekt in ein vorhandenes System, kann aber auch als Standalone-Einheit betrieben werden. Das berührungslos arbeitende Laser-Messsystem von Cercon eye generiert in jedem Fall präzise Digitaldaten des Meistermodells. Diese

ware Cercon art für die virtuelle Gerüstkonstruktion verwendet und anschließend an die Fertigungseinheit Cercon brain einfach per Datenübertragung übertragen. CAD/CAM-Verfahren nehmen in der modernen Zahntechnik einen immer breiteren Raum ein. Diesem Trend



... der Laserstrahl ...



... so entstehen im Cercon eye präzise Digitaldaten.

entweder direkt an die laboreigene Cercon brain-Fertigungseinheit übergeben oder per Datenfernübertragung zum Fräsen an ein Kooperationslabor gesendet werden. Das geht schneller und ist auch sicherer als der Postversand eines Modells. Alternativ zur Produktion im eigenen Hause oder bei Partnerlabors kann auch die DeguDent Netzwerkfertigung in Anspruch genommen werden. Dazu wird der digitale Datensatz nach Ha-

lands in längstens 72 Stunden. Mit dem Laserscanner Cercon eye gewinnt der Zahn-techniker in jedem Fall eine höhere Flexibilität, da ihm nun mehr Wege offen stehen: entweder virtuell – besonders zeitsparend für Standard-Modellationen – oder „klassisch“ – mittels Cercon brain manuell über das Wachsmittel für individuelle Konstruktionen. Durch diese Wahlmöglichkeit bietet das Arbeiten mit Cercon

günstigste Variante entscheiden kann. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Jürgen Pohling
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-57 59
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: juergen.pohling@degudent.de
www.degudent.de

Schneller – präziser – stabiler

Das neue Dupliersilikon Turbosil von Klasse4

Mit dem neuen Dupliersilikon sorgt das Unternehmen Klasse4 Dental für schnellere und präzisere Arbeitabläufe im Labor. Das Duplieren läuft dank des neuen Silikons viel reibungsloser ab. Auf die sonst übliche Beimengung von „Streckmitteln“

technik und für das Duplieren mit einer Manschette. Das 1996 gegründete Unternehmen Klasse4 Dental setzt sich aktiv für Innovationen, wie etwa die Einführung von Verpackungen wie der Mehrwegbox, dem Entwickeln eines umweltgerechten Gips-



Für erhöhte Präzision bei Modellgussarbeiten: Turbosil.

wurde bei Turbosil gänzlich verzichtet, sodass der Anwender dabei von einem sofortigen und präziseren Rückstellverhalten des Silikons profitiert. Dies erhöht nicht nur die Präzision bei Modellgussarbeiten, sondern auch bei Einzelstumpf-Duplierungen für zum Beispiel Keramikinlays. Blasenfreies Ausfließen ermöglicht die extrem dünnflüssige Konsistenz von Turbosil. Entformt werden kann bereits nach zehn bis zwölf Minuten. Die mittlere Shorehärte von 19–20 eignet sich für Küvetten-

recyclings oder der Weiterentwicklung von Edelstahlsplittartikel ein. Hohes Sachverständnis und Einsatz für die Kunden stehen dabei im Mittelpunkt. **ZT**

ZT Adresse

Klasse4 Dental GmbH
Bismarckstraße 21
86159 Augsburg
Tel.: 08 21/60 89 14-0
Fax: 08 21/60 89 14-10
E-Mail: info@klasse4.de
www.klasse4.de

Höchstleistung im Dentallabor

Mit dem elektrischen Mikrometer Ultimate 450 bietet NSK Leistungskraft und optimale Laufruhe.

Das elektrische Mikromotor-Laborsystem NSK Ultimate 450 gehört als Desk-Top-Ausführung sowie als Knie- und Fußmodell in die Spitzenreihe unter den Laborprodukten. Das Gerät der Serie Ultimate 450 wird über einen Mikroprozessor geregelt und ermöglicht die maximale Leistung des eingebauten bürstenlosen Mikromotors. Der Drehzahlbereich reicht von 1.000–35.000/min.

Der Mikromotor bietet Höchstleistung, das heißt maximale Leistung von 4,5 Ncm. Der Mikromotor ist leicht und komfortabel in der Handhabung. Die Ultimate 450 bürstenlosen Mikromotoren sind absolut wartungsfrei. Die interne Lastprüfung von NSK hat die Haltbarkeit im Dauerbetrieb für mehr als 5.000 Stunden nachgewiesen. Der hermetisch abgekapselte und bürstenlose Motor reduziert den Geräuschpegel um 20 Prozent im Vergleich mit anderen konventionellen Modellen. Hierdurch wird die Arbeitsumgebung ruhiger und angenehmer. Die Serie Ultimate 450 bietet die optimale Mikroprozessorsteuerung des Mikromotors. Das Zusammenspiel von Mikroprozessor und Mikromotor bietet optimale

Laufruhe, selbst beim Schneiden der unterschiedlichsten Materialien. Zittern und Springen des Bohrers wurden eliminiert. Hierdurch ist ein präziseres und glatteres Schneiden und Polieren möglich.

Der Ultimate 450 Mikroprozessor verfügt über eine Eigendiagnosefunktion und ein Fehlercode-Display. Der Anwender kann so mögliche Fehler unverzüglich erkennen bzw. überprüfen, ob alle Funktionen einwandfrei



Ultimate 450 als handliche Desk-Top-Ausführung.

sind. Mit 185 Gramm ist der Ultimate Mikromotor ausgesprochen leicht und kompakt. **ZT**

ZT Adresse

NSK Europe GmbH
Westerbachstraße 58
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/74 22 99-0
Fax: 0 69/74 22 99 29
E-mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Erweiterung der Gips-Palette

Implantat-rock® universal: picodent-Zahnkranzgips-Generation ist jetzt in vier Farben lieferbar.



Nun auch im besonders kontrastreichen Grau erhältlich: Implantat-rock® universal von picodent.

Der Zahnkranzgips Implantat-rock® universal ist für alle Sägeschnitt-, Meister- und Implantatmodelle bestens geeignet. Seine Hauptmerkmale sind cremige Konsistenz, glatte Oberflächen und sehr niedrige Expansion. Neben den Farben Gold-Gelb, Gold-Braun und Elfenbein wurde nun auch Grau mit ins Programm aufgenommen. Die Farbe Grau bietet dem Anwender einen hervorragenden Kontrast und sichert so das optimale Erkennen der Präparationsgrenzen. Aufgrund seiner Zusammensetzung von speziell ausgewählten Rohstoffen bietet Implantat-rock® universal eine Vielzahl von Vorteilen. Der Unterschied zu herkömmlichen Zahnkranzgipsen ist vor allem die geringe Expansion von 0,08 % und aufgrund seiner dichten und glatten Oberfläche die nahezu nicht vorhandene Nachexpansion. Ge-

rade bei Implantat-Modellen ist es von großer Wichtigkeit, eine stabile Expansion zu erlangen. Ein weiterer Vorteil sind die guten Fließeigenschaften. Entformbar ist Implantat-rock® universal bereits nach 30 Minuten. Ein Starter-set mit 2x3 kg Alubeutel Implantat-rock® universal, Gipschaufel, Gipspatel und Clipverschluss kann bei picodent telefonisch angefordert werden. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions- und Vertriebs GmbH
Lüdenscheider Str. 24–26
51688 Wipperfürth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-30
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Dublierautomat der neuen Generation

Die Dentaforum-Gruppe präsentiert Dublitherm compact, einen Dublierautomaten „zum Dahinschmelzen“. 2,5 kg Fassungsvermögen genügen dem Bedarf der allermeisten Dentallabore und ermöglichen so eine optimale Energieeinsparung.

Mit einem kombinierten Kühl-/Schneidwerk hat Dentaforum einen völlig neuen Weg für schnelles und ökonomisches Arbeiten beim Dublieren eingeschlagen. Die Rührflügel des sehr starken Rührwerks verfügen über integrierte Schneidmesser mit einer neu entwickelten Geometrie. Das garantiert ein schnelles und sicheres Durchmischen einerseits und lässt das lästige manuelle Zerkleinern der bereits im Automaten erstarteten Masse der Vergangenheit angehören. Sehr praktisch auch das Einsetzen des Rührwerks von oben. Das bedeutet ein leichteres Reinigen und schließt eine überfüllungsbedingte Geräteschädigung aus. Das schnelle und Material schonende Aufheizen sowie die hochpräzise Temperaturführung ergeben ein wirtschaftliches Arbeiten und konstant optimale Verarbeitungstemperaturen für Spitzenergebnisse. Als revolutionär kann das innovative Kühlkonzept bezeichnet werden. Mit einem völlig neu entwickelten

Kühlaggregat wird eine extrem schnelle Rückkühlung erreicht. Anders als bei allen

punkten der Qualität, sondern auch der Wirtschaftlichkeit in jedes Labor ge-



Ein von oben einsetzbares Rührwerk und ein revolutionäres Kühlkonzept charakterisieren Dentaforums neue Generation von Dublierautomaten.

anderen auf dem Markt befindlichen Geräten durchläuft die Kühlluft einen Strömungskanal mit computerberechneter Geometrie. Damit kann schneller, effektiver und energiesparender gekühlt werden. Auch kleine Details wurden verbessert, wie z. B. das Auslaufventil. Mithilfe modernster CAD/CAM-Technologie ist es möglich, dass stets genau dosiert entnommen werden kann und das lästige Verstopfen des Ventils durch erstarrende Masse effektiv verhindert wird. Alles in allem ist der Dublitherm compact ein Gerät, das nicht nur unter Gesichtspunkten der Qualität, sondern auch der Wirtschaftlichkeit in jedes Labor gehört, das mit Dubliermassen arbeitet. Bei Fragen zu Dublitherm compact berät Sie gerne die zahntechnische Anwendungsberatung unter der Telefonnummer 0 72 31/8 03-4 10. **ZT**

hört, das mit Dubliermassen arbeitet. Bei Fragen zu Dublitherm compact berät Sie gerne die zahntechnische Anwendungsberatung unter der Telefonnummer 0 72 31/8 03-4 10. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
FreeFax: 0800/4 14 24 34
E-Mail: info@dentaforum.de
www.dentaforum.com

Mehrgliedrige Zirkonoxid-Brücken

Mit zerion® von etkon sind bis zu 16-gliedrige, hochstabile Brücken möglich.

Für kleinere Brücken im Front- und Seitenzahnbereich hat sich Keramik längst bewährt. Besonders mit dem neuen, hoch belastbaren Werkstoff Zirkonoxid wachsen die Spannen, die sich überbrücken lassen. Die Hightech-Keramik der etkon AG, dem Münchener Hochtechnologieanbieter im Bereich der modernen CAM-Produktion, heißt zerion®. Aus dieser Zirkonoxidkeramik fräst etkon mithilfe lasergestützter CAD/CAM-Technologie nicht nur Kronen und kleinspannige Brücken, sondern auch Brücken mit bis zu 16 Gliedern – und das mit höchster Stabilität. Restaurationen aus zerion® überzeugen durch ihre extrem hohe Biegefestigkeit von nahezu 1.200 MPa. Die überragenden physikalischen und mechanischen Eigenschaften, wie beispielsweise das Standhalten von 800–900 Newton Kaubelastung, prädestinieren zerion® selbst für mehrgliedrige Versorgungen im hoch belasteten Molarenbereich. Zirkonoxidkeramiken erlangen ihre hohe Haltbarkeit u. a. durch die sogenannte Transformationsverfestigung. Im Fall eines Risses wachsen durch die Zugabe von Yttriumoxid die so teilstabilisierten Zirkonoxidteilchen schlagartig zusammen. Diese sofortige Volumenzunahme um ca. 5 Prozent wird

als Selbstheilungseffekt beschrieben, denn sie hindert den Defekt daran, sich weiter auszubreiten. Diese Volumenzunahme übt auf die

vor vom Dentallabor übermittelt wurden. Die Hochleistungskeramik zerion® steht für höchste erzielbare Stabilität und ist zu-



Siebengliedriges Brückengerüst aus zerion® gefräst.

Risspitze eine Druckspannung aus, welche den weiteren Fortschritt stoppt. Neben außergewöhnlicher Festigkeit, Härte, Verschleißarmut sowie Formstabilität erfreuen sich vollkeramische Brücken aus zerion® auch aufgrund ihrer ausgezeichneten Ästhetik und Körperfreundlichkeit bereits großer Beliebtheit. Die hohe Präzision und Passgenauigkeit der zerion®-Restaurationen wird durch die industrielle CAM-Fertigung der Gerüste erzielt. Hochmoderne HSC (High Speed Cutting)-Fräsmaschinen im etkon-Produktionscenter in Gräfelfing bei München oder in Markkleeberg bei Leipzig fräsen bis auf 0,001 mm genau Brücken aus zerion®. Diese basieren auf digitalen Daten, die zu-

künftig auch Synonym für Brücken mit bis zu 16 Gliedern. zerion® steht ab sofort allen Zahnärzten zur Verfügung, die mit einem der rund 400 an das etkon-System angeschlossenen Dentallabore zusammenarbeiten. Als vollkeramisches Gerüstmaterial ist Zirkonoxid auf dem Vormarsch und wird in nächster Zukunft metallkeramische Versorgungen ablösen. **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/30 90 75-0
Fax: 0 89/30 90 75-5 99
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

Die optimale Ausleuchtung des Arbeitsplatzes

Maschinenteile, Werkzeuge oder Hände verursachen Schatten – bei jeder Raum- oder Arbeitsplatzbeleuchtung. Die Lichtquelle kann oft nicht in Blickrichtung ausgerichtet werden? Mit der speziell vom Zahntechniker entwickelten Leuchte für den feinmechanischen Arbeitsplatz sind diese Probleme nun Geschichte.

Diese Mängel können kompensiert werden, indem das Licht zum Objekt geführt wird. Moderne Fräsgeräte beispielsweise werden mit LEDs (Light Emitting Diode) ausgestattet, um die Fräsung direkt anzustrahlen. Was nutzt aber ein Spot, wenn der Daumen davor geführt wird, die Hälfte des Lichtes nicht im Sichtfeld liegt oder die Lichtleistung sehr zu wünschen übrig lässt? Auch Halogenleuchten bieten keine ausreichende Lösung. Sie haben bei wirkungsvoller Lichtausbeute eine enorme Wärmeentwicklung und taugen aufgrund der begrenzten Haltbarkeit des Leuchtmittels nicht als Dauerbeleuchtung. Ein weiterer Versuch sind Stirnlampen – hier sind aber Nachteile wie lästige Kabel, Bänder oder Brillengestelle, schwere Batteriekästen und oft zu wenig Lichtausbeute zu verzeichnen. Zudem beeinträchtigen sie durch die ständigen unruhigen Bewegungen unser Umfeld. Das Lastenheft für eine optimale Arbeitsplatzleuchte lässt sich also genau definieren:

- helle und gleichmäßige Ausleuchtung
- kleine Bauweise, unauffälliges Design
- hohe Langlebigkeit
- stationäre Befestigung (Eignung auch für dicke Tischplatten)

- flexible Einstellbarkeit
- keine Wärme- oder Geräuschentwicklung
- einfache Reinigung.

Das sind viele Wünsche, die dank der fortgeschrittenen LED-Technik mittlerweile in den Bereich des Möglichen rücken. Mit einer Reaktionszeit von weniger als 100 ns bis zur vollen Helligkeit, bis zu 100.000 Stunden Lebensdauer und 80 Lumen weißem Licht, haben diese Leuchtmittel eine höhere Ausbeute als Glühlampen und die meisten Halogenlampen. Mit verschiedenen Optiken lassen sich ausgezeichnete Lichtwerte erreichen. Zur Anwendung kommen hier Optiken aus Polycarbonat. Sie sind in bester Reinheit lange haltbar und bündeln das Licht



Im Abstand von 50–60 cm gibt die Leuchte das optimale Licht für den feinmechanischen Arbeitsplatz.

ohne große Verluste zu einem vorher zu bestimmenden Strahl. Für zahntechnische Be-

lange ist von einem Arbeitsabstand von 30–50 cm auszuge-



Dank des flexiblen Schwannenhalses lässt sich die Leuchte direkt an Kleinarbeiten heranführen.

hen. Es wurden Optiken von 15° für den Bereich von 30–40 cm und 8° für größere Entfernung bis 60 cm gewählt. Dabei wird jeweils ein Lichtkegel von 15–20 cm Durchmesser erreicht, groß genug für ein Modell auf der Arbeitsfläche. Das sehr leichte Gehäuse aus eloxiertem Aluminium kann trotz seiner Größe von nur ca. 25 x 30 mm die entstehende Wärme auch im Dauerbetrieb bestens ableiten. Der Lichtkopf ist an einem flexiblen „Schwannenhals“ befestigt. Dieses formbare Rohr besteht aus zwei ineinander gewickelten Spiralen aus Edelstahl und Messing. Der Schwannenhals ist mit dem Kopf verklebt und mit einem Überzug aus Kunststoff gegen Staub und Spritzwasser geschützt. Zur Reinigung eignet sich ein feuchtes Tuch. Grundvoraussetzung für eine

beständige Leistung und lange Lebensdauer ist eine kons-

tante Stromquelle, deshalb kommt hier ein speziell abgestimmtes und stabilisiertes Gleichstrom-Netzteil zum Einsatz. Die Leuchte wird in Deutschland in Handarbeit hergestellt. Kundenspezifische Ausführungen sind bei entsprechender Abnahmemenge möglich. Der Vertrieb erfolgt über den autorisierten Fachhandel oder im Online-Shop. **ZT**

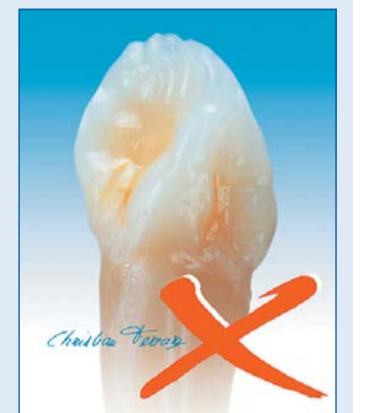
ZT Adresse

CompoDent Germany Ltd.
Hermannstr. 12
73207 Plochingen
Tel.: 0 71 53/61 49-3 70
Fax: 0 71 53/61 49-3 75
E-Mail: info@compodent.com
www.compodent.com

Neue Low Cost-Legierungen

Für niedrigschmelzende, hochexpandierende Verblendkeramiken: die goldreduzierte Universallegierung Aurium HITEX™ LC von WIELAND

Abheben mit den drei neuen Low Cost-Legierungen von WIELAND! Aurium HITEX™ LC ist zum sensationellen Nettopreis von 14,90 €/g erhältlich. Die aufbrennfähige Palladium-Basis-Legierung Simidur REFLEX® LC (Nettopreis: 9,90 €/g) lässt sich hervorragend mit der REFLEX® Keramik verblenden. Die Keramik mit der Nanoleuzitstruktur hat den großen Vorteil der Polierbarkeit im Mund. Die dritte neue Legierung Simidur Press X LC ist eine Überpresslegierung für IMAGINE® Press X und ist erhältlich für 8,50 €/g netto. Mit IMAGINE® Press X können auf wirtschaftliche



X-Type Ceramics by WIELAND.

abheben und zu den WIELAND Fortbildungskursen fliegen kann, hat der zuständige WIELAND Außen-

ZT Zusammensetzung der LC-Legierung

			Au	Pd	Ru	Ag	Ga	In	Sn	Zn
Aurium HITEX™ LC	Extrafest	Gelb	57,1	9,0	0,4	30,5	–	3,0	–	–
Simidur REFLEX® LC	Extrafest	Weiß	–	56,0	<0,1	32,0	2,0	1,0	9,0	–
Simidur Press X LC	Extrafest	Weiß	–	38,8	0,1	55,0	–	1,1	2,0	3,0

Die Namensergänzung LC bei den Legierungen steht jeweils für Low Cost.

Quelle: WIELAND/Grafik: Oemus Media

Weise hoch ästhetische Ergebnisse erzielt werden – ohne Indikationseinschränkung. Zusätzlich ist dieses Metall-Keramik-System auch konventionell zementierbar. Dies erreicht das IMAGINE® Press X System durch die konsequente Optimierung der PressOver-Technik. Die Low Cost-Legierungen sind Festpreis-Legierungen, die ab sofort auch auf der WIELAND Preiskarte stehen. Weitere Informationen, wie man mit den LC-Legierungen

dienstmitarbeiter – oder Sie stöbern einfach mal im Internet unter www.wieland-dental.de **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75120 Pforzheim
FreeCall: 0800/9 43 52 63
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

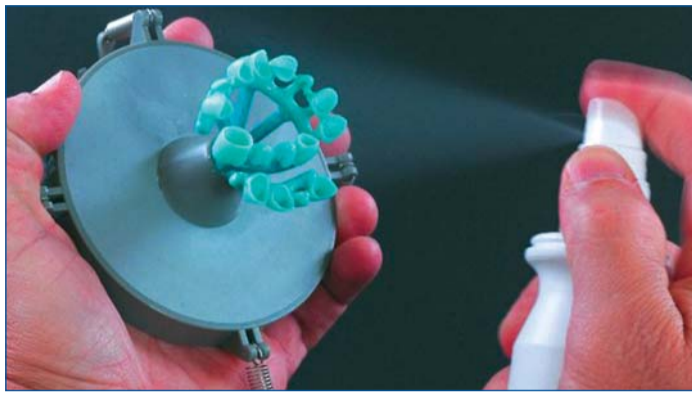
Ganz entspannt mit Wachs arbeiten

Lubrofilm® Plus, das neue Wachsentspannungsmittel von Dentaaurum, benetzt Oberflächen und verbessert so die Fließfähigkeit von Einbettmasse oder Gips.

Die Gefahr von Luftein-schlüssen wird so erfolgreich unterbunden. Lubrofilm® Plus kann nicht nur in der Kronen- und Brückentechnik als wirksames Wachsentspannungsmittel, sondern auch als Silikonentspannungsmittel für Dublierformen und Abdrücke eingesetzt werden. Im Vergleich zu den meisten herkömmlichen Entspannungsmitteln enthält Lubrofilm® Plus keinen Alkohol. Durch eine neue Rezeptur kann die Flüssigkeit wesentlich schneller verdunsten und verhindert dadurch Schädigungen der Kontaktmaterialien. Das Resultat sind glatte,

katmodellen stellt Lubrofilm® Plus als Silikonentspan-

nicht das Raumklima, das schnelle Verdunsten verzö-



Wachsentspannungsmittel Lubrofilm® Plus

nungsmittel sicher. Mit der praktischen Pumpsprühfla-

gert nicht den Arbeitsrhythmus. Das neue Lubrofilm® Plus ist ab sofort in der 100ml-Pumpsprühflasche oder in der 1-l-Nachfüllflasche erhältlich.

Bei Fragen zur Kronen- und Brückentechnik berät Sie gerne die zahntechnische Anwendungsberatung unter Tel. 072 31/8 03-4 10. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 072 31/8 03-0
FreeFax: 0800/4 14 24 34
E-Mail: info@dentaaurum.de
www.dentaaurum.com



Lubrofilm® Plus als Silikonentspannungsmittel für Dublierformen

blasenfreie Gussoberflächen beim Einsatz als Wachsentspannungsmittel in der Kronen- und Brückentechnik. Auch homogene und blasenfreie Oberflächen bei Dupli-

sche kann die Flüssigkeit gleichmäßig und microfein auf der Wachs- oder Silikonoberfläche verteilt werden. Der angenehme Geruch der neuen Flüssigkeit belastet

Effiziente Gerüstbearbeitung

CoreMaster Coarse Instrumente ermöglichen schnelle und schonende Korrekturen ohne Wasserkühlung für alle Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Gerüste.

Mit den neuen CoreMaster Coarse Instrumenten bietet SHOFU eine bisher unerreichte Sicherheit bei der Bearbeitung von Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Gerüstwerkstoffen.

CoreMaster Coarse Schleifkörper sind zu mehr als 60% mit Industriediamanten durchsetzt und bieten höchste Schleifleistungen. Aufgrund einer widerstandsfähigen Silikonmischung sind sie sehr formstabil.

Durch diese Zusammensetzung ist es jetzt möglich, Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Gerüste mit dem Handstück gezielt ohne Wasservernebelungen zu reduzieren oder zu glätten.

Die schwarzen Instrumente bilden einen deutlich sichtbaren Kontrast zu den weißen



„Schwarz auf weiß“

Gerüsten und erlauben durch ihren absolut zentrischen Lauf in Kombination mit ihrer auf die Gerüstwerkstoffe abgestimmten Partikelgröße eine schnelle und gezielte Nachbearbeitung ohne starke Hitzeentwicklung. CoreMaster Coarse ermöglichen deshalb ein breites Einsatzgebiet mit höchster Effizienz:

- Rationelle Bearbeitung ohne Wasserkühlung
- Minimale Wärmeentwicklung
- Gut sichtbares Bearbeitungsfeld durch Kontrasteffekt (schwarz auf weiß)
- Hohe Standzeit

- Vibrationsarmer Lauf (reduziert die Gefahr von Mikrorissbildungen)
- In drei anwendungsgerechten Formen erhältlich (WH6, KN7 und unmontiertes Rad). **ZT**

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de



Materialien der Spitzenklasse: Everest Werkstoffe

Das CAD/CAM-System Everest von KaVo steht für ästhetische und perfekt sitzende Kronen und Brücken. Aufgrund der in der Zahntechnik einmaligen fünfachsigen Verarbeitung der Everest Materialien wird jene außerordentliche Präzision erreicht, für die KaVos Everest System weltweit bekannt ist.

Die Everest HPC (High Performance Ceramic) Blanks bieten eine günstige, biokompatible Alternative zu metallischen Vollkronen im Molarenbereich. Die beim Sintern schrumpfungsfreie Zirkonsilikatkeramik wird in nicht vorgesintertem, weichen Zustand gefräst. Die im ungesinterten Zustand schwarzen HPC Blanks erhalten ihre endgültige weiße Farbe erst nach dem Sintervorgang. Everest HPC zeichnet sich aus durch eine hervorragende Biokompatibilität, stabile Biegefestigkeit von 340 MPa, herausragende Haltbarkeit sowie die Möglichkeit zur konventionellen Befestigung und der Stufen- und Hohlkehlenpräparation. Aus den Everest C-Temp Blanks, einem Hochleistungs-Polymer-Kunststoff, können Kappen und Brückengerüste bis max. sechs Glieder hergestellt und anschließend mit handelsüblichem Kunststoff-Verblendmaterial verblendet werden. Das Material verfügt über eine stabile Biegefestigkeit von 450 MPa, eine herausragende Haltbarkeit sowie ebenfalls über die Möglichkeit zur konventionellen Befestigung und der Stufen- und Hohlkehlenpräparation. Mit dem Everest CAD/CAM-System können auch IPS e.max CAD-Blöcke von Ivoclar Vivadent bearbeitet werden, eine beeindruckend

homogene, ästhetische Vollkeramik für Front- und Seitenzahnkronen. Die Festig-

yttriumstabilisiertes, gehippertes Zirkonoxid, Biegefestigkeit 1.200 MPa) für Front- und

Volumen gezielt auskristallisiert. Durch ein spezielles Fertigungsverfahren entstehen Werkstoffe, welche die positiven optischen Eigenschaften von Gläsern mit den positiven mechanischen Eigenschaften von Keramiken vereinen. Die G-Blanks überzeugen durch Biokompatibilität, natürliche Transluzenz, exzellenten Chamäleon-effekt und individuelle Charakterisierung. Ein weiteres Material, die Everest T-Blanks aus Titan (Reintitan Grad 2), wird bevorzugt zur klassischen Kronen- und Brückenversorgung sowie zur Rehabilitation von Allergiepateinten eingesetzt. Die Eigenschaften des Titanrohrlings bleiben über die gesamte Herstellung erhalten (keine alpha-case und keine Lunker wie beim Gießen). Die T-Blanks sind biokompatibel, röntgentransluzent, preisgünstig und verfügen über eine geringe Wärmeleitfähigkeit, hohe mechanische Werte sowie ein geringes Gewicht. **ZT**



KaVos Everest System hat sich über Jahre hinweg bewährt und ist für seine außerordentliche Präzision weltbekannt.

keit der Blöcke im vorkristallinen, „blauen“ Zustand ist mit gängiger Glaskeramik vergleichbar. Nach dem Schleifen erfolgt ein Kristallisationsvorgang, der zu einer Gefügewandlung führt, die der Glaskeramik eine Festigkeit von 360 MPa und entsprechende optische Eigenschaften wie Farbe, Transluzenz und Helligkeit gibt.

Als Hochleistungs-Oxidkeramiken stehen die biokompatiblen Everest ZS-Blanks (vorgesintertes, yttriumstabilisiertes Zirkonoxid, Biegefestigkeit 1.150 MPa) oder ZH-Blanks (dichtgesintertes,

Seitenzahnkronen, sowie Front- und Seitenzahnbrücken bis zu einer maximalen Länge von 45 bis 48 mm zur Verfügung. Zirkonoxid verfügt über herausragende mechanische Eigenschaften, insbesondere Festigkeit, Langzeitstabilität und Zähigkeit.

Bei den Everest G-Blanks, einer leuzitverstärkten Glaskeramik für Inlays, Onlays, Veneers, Front- und Seitenzahnkronen, wird bereits bei der industriellen Fertigung zunächst die Form hergestellt und in einem anschließenden Temperschnitt das vorher amorphe, nicht kristalline

ZT Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riß
Tel.: 0 73 51/56-15 99
Fax: 0 73 51/56-16 59
E-Mail: info@kavo.de
www.kavo.com

Wartungsarm: Turbinen-Handstück

Das Presto Aqua-System von NSK Europe wird nicht geschmiert und hat eine hohe Lebensdauer.

Instrumente im Dentallabor bedürfen einer umfangreichen Pflege und Wartung.

dert das Eindringen von Schleifstaub in die Lager des Handstücks.



Turbinen-Handstück mit Wasserkühlung: das Presto Aqua-System von NSK Europe.

NSK Europe erleichtert nun die Arbeit des Zahntechnikers, denn mit dem Luftturbinen-Handstück Presto Aqua-System entfällt das lästige Schmieröl.

Das Instrument mit Wasserkühlung wurde speziell zum Schleifen und Finieren von Keramik entwickelt. Das Presto Aqua-System verfügt über eine integrierte Wasserzufuhr, um Kühlwasser direkt auf die Werkzeugspitze und das Arbeitsfeld zu sprühen. Dadurch bleibt die Hitzeentwicklung gering, was eine lange Bearbeitung ermöglicht. Außerdem verlängert sich so die Lebensdauer der Schleifwerkzeuge. Der Schleifstaub hat eine geringe Streuung und bleibt damit im Arbeitsbereich. Der einzigartige Staubschutzmechanismus verhin-

Das Handstück ist drehbar und erlaubt einen einfachen Werkzeugwechsel. Es arbeitet zudem geräuscharm und vibrationsfrei. Auch der Ein- und Ausbau des Wasserbehälters ist schnell und unkompliziert möglich.

Das Presto Aqua-System besteht aus dem Presto Aqua-Gerät, der Kupplung QD-J B2/B3, einem Fußschalter, dem Handstück und zwei Luftschläuchen. **ZT**

ZT Adresse

NSK Europe GmbH
Westerbachstraße 58
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/74 22 99-0
Fax: 0 69/74 22 99-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

ZT SERVICE

Laborverbund-Jahrestreffen: ProLab ist eine vitale Marke

Vor dem Hintergrund des noch zunehmenden Verdrängungswettbewerbs sind ungezählte deutsche Dental-Unternehmen auf der Suche nach Alleinstellungsmerkmalen. Die über 70 Mitgliedslabore des ProLab e.V. sind dort längst angekommen. Spezialisiert auf Implantologieprothetik ist die Verbundgruppe, die mit dem VUZ-Qualitätsbündnis kooperiert, seit acht Jahren eine vitale Marke. Das bestätigte einmal mehr das Jahrestreffen 2006 in Augsburg.

Herzkammer der Verbundgruppe ist die ProLab-Akademie, die mit ihrer hochwertigen Fortbildung zur Spezialisierung auf Implantatprothetik ein zukunftsorientiertes Konzept entwickelt hat. Basis ist dabei die Überzeugung: Patienten wollen Implantate, die Implantologen eine qualitätsorientierte Chirurgie und erstklassige Prothetik. „Dafür bilden wir gut aus“, begründet Akademieleiter Rainer Struck selbstbewusst den Erfolg der Curricula.

Bereits im sechsten Jahr nahmen Repräsentanten unterschiedlichster Mitgliedsbetriebe die Zertifikate für das erfolgreich absolvierte Curriculum Implantatprothetik entgegen. Die Berlinerin Peggy Hammer (D.E.N.S. Zahntechnik GmbH, Berlin) stand dabei in Augsburg für einen neuen Trend: Immer mehr ProLab-Labore nutzen das spezielle Angebot nicht nur für die Zertifizierung des Betriebs zum Fachlabor für Implantatprothetik, sondern auch als exzellente Weiterbildungschance für die einzelnen Mitarbeiter. Inzwischen wurden über 90 Zahntechniker an den Akademiestandorten Marburg und Berlin weitergebildet.

Ein herausragender Bestandteil des Curriculums ist die aufmerksame Begleitung einer Live-OP. Ganz bewusst wird der Blick der Seminaristen auf das Denken und Fühlen implantologisch tätiger Zahnärzte gelenkt. „Gute Zahntechniker müssen verstehen, wie ein Chirurg an die Implantation herangeht, was er vorhat, und auch richtig reagieren lernen, wenn sich das Vorhaben intraoperativ ändert“, begründete Volker Wagner als Mitglied der Akademieleitung die intensive Präsenz der Curriculum-Teilnehmer in der Chirurgie. Dass dieser lehrreiche Ausflug aus der Routine eine besondere Nachfrage in den Laboren auslöst, bestätigt die Überzeugung der Akademieleitung, ein tragfähiges Konzept auch für die Zukunft entwickelt zu haben.

Das 7. Curriculum Implantatprothetik beginnt bereits am 15./16. Dezember 2006 in Marburg. Akademiestandort ist das ProLab-Labor Jacob. Kompetente Referenten sind dabei der Parodontologe Prof. Dr. Reiner Mengel und ZTM Wolfgang Weisser, der sich auf die digitale Dental fotografie spezialisiert hat.

DEKRA-Gütesiegel

ZTM Uwe Kanzler, Vorstandsvorsitzender des ProLab e.V., sieht in einem neuen Projekt der Verbundgruppe eine weitere Bestätigung der These „Qualität ist Marketing“. Die ProLab, so Kanzler in Augsburg, habe einen Gruppenvertrag mit der

DEKRA abgeschlossen, um Mitgliedslabore in die Lage zu versetzen, am Ende eines Prüfverfahrens das DEKRA-



Referent ZTM Gerhard Stuchalla: „Eine Idee haben, anders sein, machen!“

Gütesiegel „Fachlabor für Implantologie-Prothetik“ tragen zu können. Zwei Prüfver-



Dr. Achim Sieper: „Apostelmarketing“ – Der Patient als Botschafter.

fahren sind bereits erfolgreich abgeschlossen worden. Weitere werden folgen.



Rolf Frischherz, Schweiz: „Aktionsgemeinschaft dentale Vermarktung“.

„Vier Stunden Implantate setzen, dann Kindererziehung“

Es sind Referenten wie der Niederländer Jens M. van der

digsten Zahntechniker noch ein „Aha-Erlebnis“ verschaffen können. Bei seinem vergleichenden Ausflug in den europäischen Dentalmarkt („Niederlande, Deutschland, Italien – Unterschiede, Entwicklungen und Trends“) wiederfindige Holländer auf einen bemerkenswerten Tatbestand hin: Schon 2010 wird es in Deutschland mehr Zahnmedizinerinnen als Zahnmediziner geben. Van der Stempel: „Warum sollte ein Dentallabor einer Zahnärztin nicht einen Behandlungsstuhl zur Verfügung stellen, die am Tag nur vier Stunden Implantate setzen möchte, um sich anschließend der Kindererziehung widmen zu können?“ Ja, warum eigentlich nicht, lautete die kollektive Gegenfrage der ProLab-Mitglieder in Augsburg. Ein

Gedankengang für die Notizbücher – Wiedervorlage in Kürze.

AG Dentale Vermarktung

„Aktionsgemeinschaft dentale Vermarktung“, nennt der Schweizer Rolf Frischherz sein individuelles Konzept für Dentalunternehmen. Für den Schweizer, der sich schlicht „Berater für Menschen im Management“

bezeichnet, beschäftigen sich Deutschlands Zahntechniker noch immer „24 Stunden am Tag allein mit dem Gedanken, den Zahnärzten ein guter Dienstleister zu sein“. Den

werk „Aktionsgemeinschaft dentale Vermarktung“ vor. Als spezialisierte Unternehmensberatungsgesellschaft bietet die Frischherz & Partner AG interessierten Unternehmerpersönlichkeiten mit der Aktionsgemeinschaft Dentale Vermarktung (ADV®), die Möglichkeit, Vermarktungs- und Unternehmensführungswissen aufzubauen und in den moderierten Gruppen neue Vermarktungs-ideen zu entwickeln.

Rolf Frischherz: „Diese Ideen werden in einer zentralen Datenbank gesammelt. Unser Unternehmen wertet die Ideen aus und ergänzt diese mit den zur Realisierung notwendigen Punkten. Jeder Teilnehmer kann auf die Datenbank zugreifen und so vorhandene Ideen und Stichworte für sich nutzen und individuell für die eigenen Bedürfnisse adaptieren.“ Pro Jahr finden acht Treffen à 1,5 Tage statt, jeweils moderiert durch erfahrene Unternehmensberater aus dem Bereich Hersteller und Handel im Dentalbereich. Es werden Gruppen zusammengestellt, wo sichergestellt ist, dass die Teilnehmer nicht in direktem Wettbewerb zueinander stehen.

Zuckertüten für die Zahnwerbung

Wer uneitel genug ist, sich einen erfolgreichen Kollegen anzuhören, ist klug genug, das Plagiat als die höchste Form der Anerkennung auch zu nutzen. Zahntechnikermeister Gerhard Stuchalla (Augsburg/Schrobenhausen) jedenfalls hat schon individuelles Marketing betrieben, da glaubte die überwiegende Mehrheit der Zahntechnik noch nicht im Traum daran, dass das einmal ein überlebenswichtiges Thema werden würde. In einem fulminanten Redebeitrag auf dem Augsburger

liche Marketing-Kiste frei. „Guerilla“-Marketing nennen Experten heute Aktio-

Anspruch, das Marketing-Allheilmittel gefunden zu haben. Es gehe vielmehr darum,



Das VI. Curriculum der ProLab-Akademie ist abgeschlossen. Die ProLab-Akademieleiter Volker Wagner und Rainer Struck, die Curriculum-Absolventen Peter Biernacki, Peggy Hammer, Matthias Ninow, Andreas Garcia, Jan Rißmann und Cornelius Reichert (v.l.n.r.).

nen, die völlig überraschend ganz plötzlich da sind. Zehntausende von Zuckertüten beispielsweise, auf denen für schöne Zähne geworben wird und das an jedem Krankenbett, auf jedem Caféhaus-Tisch, eben überall, wo Kaffee getrunken wird. Kompetenter Partner „auf Zucker“: das Dentallabor Stuchulla Partner, Zahntechnik vom Feinsten.

„Zu Risiken und Nebenwirkungen beim Zahnersatz fragen sie zuerst ihren Zahn-techniker“. War diese Stuchulla-Werbung auf ungezählten Kärtchen noch eine Adaption der Fernsehwerbung für Arzneien im Allgemeinen, so sorgte dieser plakative Vierklang doch für einiges Aufsehen in der Branche: „Voll gut! Voll schön! Voll geil! Voll Keramik!“ In die mitschreibenden Stifte der Kolleginnen und Kollegen hinein diktierte der Referent launig: „Überall Copyright drauf!“ Die Devise ist klar für ZTM Stuchalla: „Eine Idee haben, anders sein, machen!“

Apostelmarketing – Der Patient als Botschafter

Er ist Zahnarzt und Heilpraktiker, sie ist Marketing-Fachwirtin und Kommunikationsdesignerin: Dr. Achim Sieper und Kerstin Sieper servieren der zahnärztlichen Kundschaft in Kamen im Ruhrgebiet eine ungewöhnliche Adresse: das All-Dente-Haus. Unter dem Dach dieses außergewöhnlichen Hauses sind zahnärztliche Fachkompetenz und Marketing so gebündelt worden, dass es Schnittstellen offenbar nicht mehr gibt. Überzeugt von seiner umfassenden Idee präsentierte Dr. Achim Sieper den Teilnehmern des ProLab-Jahrestreffens eine Marketing-Philosophie, die sich an Zahnärzte, Ärzte und Heilberufler wendet. In einem temperamentvollen Beitrag erhob der Referent nicht den

die für das Gesundheitsmarketing relevanten Aspekte der Fachliteratur auszuwerten. Und das unter dem Vorbild der 2.000-jährigen erfolgreichen Marketing-Tätigkeit der christlichen Kirche: „Apostelmarketing“. Denn, so Dr. Achim Sieper, wie sieht die Praxis aus, die von Patienten gern weiterempfohlen wird? Für Sieper sieht die Praxis so aus: „Hoch qualifizierte Ärzte kümmern sich um die Leiden und Wünsche ihrer Patienten, treten mit Verständnis und Wertschätzung ihren Patienten gegenüber und sind sich der ethischen Verpflichtung ihres Berufes bewusst. Unterstützt werden sie dabei von loyalen Mitarbeitern, die den Patienten mit Begeisterung an ihrer Tätigkeit, hilfsbereit und kompetent durch die Behandlung begleiten.“

Ein überzeugender Referentenauftritt, begleitet von dem anerkennenden Zuhörer-Kommentar: „Absolut authentisch. Der lebt das wirklich.“

ZTM Marcel Liedtke, verantwortlicher Organisator des ProLab-Jahrestreffens, zog eine positive Bilanz: „Die ProLab hat in Augsburg wieder aufgetankt.“ Dass man in dieser Stadt auch die Puppentänze lässt, versteht sich von selbst. Nach informativen Stunden ging die ProLab-Familie in die Kiste. Die Augsburger Puppenkiste. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechnische Vereinigung für Implantatplanung und Prothetik e.V.
Uwe Kanzler
Emscher-Lippe-Str. 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-32
Fax: 0 23 63/73 93-59
E-Mail: info@prolab.net
www.prolab.net



„2010 gibt es mehr Zahnärztinnen als Zahnärzte in Deutschland“ – ein Umdenken und Nutzen fordert Jens M. van der Stempel (Elephant Dental).

Stempel (Deutschland-Chef von Elephant Dental), die selbst dem innovationsfreu-

Teilnehmern des ProLab-Jahrestreffens in Augsburg stellte Frischherz das Netz-

Jahrestreffen gab ProLab-Mitglied Stuchalla einen Blick in seine ganz persön-

Interdisziplinäre Therapieansätze

Die Relevanz interdisziplinärer Ansätze nimmt in der Zahnheilkunde stetig zu. Das belegte die Veranstaltung „Falsches Material, fehlerhafter Zahnersatz – vorbeugen, korrigieren“ am 27.10.2006 im historischen Schloss Erwitte.

Damit richtete der Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals Lippstadt bereits zum zweiten Mal erfolgreich einen informativen Nachmittag zu diesem Thema aus. Der Einladung des Zusammenschlusses von Dentallaboren, die auf die Fertigung vollkeramischer Restaurationen spezialisiert sind, waren mehr als 50 Zahnärzte, Zahn-techniker und Physiotherapeuten gefolgt.

Hardy Gaus, Zahnarzt und qualifiziertes Mitglied der Internationalen Gesellschaft für Ganzheitliche Zahnmedizin e.V., konnte als Referent für die Veranstaltung gewonnen werden. Er gab den Teilnehmern eine Einweisung in die Eigenschaften des Werkstoffes Vollkeramik und informierte über die Vorteile von Restaurationen aus diesem Material. Den Fokus richtete er dabei auf die Biokompatibilität und wie man möglichen Materialunverträglichkeiten oder allergischen Reaktionen, wie sie durch Metallkeramik ausgelöst werden können, ideal vorbeugt. Ein seit vielen Jahren klinisch bewährtes und biokompatibles Vollkeramik-System ist VITA In-Ceram. Michael Zander, Leiter des VITA Leistungszentrums Hamburg, stellte das System mit seinen Materialvarianten, Werkstoffeigenschaften und Indikationen vor und gab Tipps zur Befestigung vollkeramischer Restaurationen. Die anschließenden Vorträge widmeten sich der Behandlung bereits aufgetretener Beschwerden. Der Spezialist für ganzheitliche Kiefergelenksbehandlungen Dr. Winfried Wojak erläuterte, welche Behandlungsmög-

lichkeiten die Schienentherapie bei Kiefergelenkstörungen eröffnet und wie der Behandler sie einsetzen sollte. Physiotherapeut Martin Jenke, zu dessen Spezialgebiet die Therapie von CMD-

mit anderen Therapieformen ist. Unterschiedliche Berufsgruppen wurden zusammengeführt, um sie gegenseitig von ihrem Wissen profitieren zu lassen. Die Gäste nutzten die Chance, knüpften beim



Hardy Gaus, Martin Jenke und Dr. Winfried Wojak (v.l.) informierten im Schloss Erwitte über interdisziplinäre Therapieansätze.

Erkrankungen zählt, berichtete über die enge Beziehung von Zahnheilkunde, Zahntechnik und Physiotherapie. Experten gehen davon aus, dass über 60 % aller chronischen Schmerzen auch in Verbindung mit einer craniomandibulären Dysfunktion (CMD) stehen. Die Folgen einer CMD können neben Kiefergelenksbeschwerden, Nervenschmerzen, Verspannungen der Hals-Nackengegend und Kiefermuskulatur auch mangelnde Durchblutung und funktionelle Störungen innerer Organe sein. Ziel einer Therapie von CMD-Patienten muss also sein, ihnen die Schmerzen – nicht nur symptombezogen, sondern kausal – zu nehmen. Der Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals Lippstadt zeigte mit dieser Veranstaltung das Potenzial vollkeramischer Restaurationen auf und verdeutlichte, wie vernetzt die Zahnheilkunde

gemeinsamen Büfett zahlreiche neue Kontakte und diskutierten noch bis zum späten Abend.

Folgende Labore richteten die Informationsveranstaltung aus: Dentallabor Deister & Leissing, Lippstadt; Dentaltechnik Stock, Lage; Militello Dentallabor, Paderborn; Siegfried Böhnel Dentaltechnik, Bielefeld; Natural Smile Dental, Ostbevern; Scharte Dental-Labor, Bad Laer und Dentallabor Wedepohl, Arnberg. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Neuer Sales Manager Zentraleuropa

Sultan Healthcare gibt die Berufung von Slobodan Jarni zum Sales Manager für Zentraleuropa bekannt. Die Ernennung Jarnis ist das Ergebnis der kontinuierlichen Expansion von Sultan Healthcare auf den Europäischen Märkten.

Slobodan Jarni kann über 15 Jahre Erfahrung im Vertriebs- und Marketingbereich in verschiedenen Gebieten der Zahnmedizin vorweisen, was ihn für die Leitung des Zentraleuropäischen Marktes besonders qualifiziert. „Ich freue mich sehr über die Gelegenheit, mich bei Sultan Healthcare für den Bereich Zentraleuropa (Deutschland, Österreich, Benelux und der Schweiz) einzusetzen und zum globalen Wachstum beizutragen“, erklärt Jarni. „Es ist eine sehr spannende Zeit bei Sultan Healthcare und eine Herausforderung für mich, Teil der internationalen Expansion zu sein.“

Seine Karriere begann Slobodan Jarni als Zahntechniker in Hannover. Anfang der 90er-Jahre wechselte er in den Vertrieb eines führenden zahntechnischen Herstellers, wo er durch Engagement und Zielstrebigkeit rasch zur Position des Sales Manager Deutschlands aufstieg. Nächste Station für Jarni war die Position des Geschäftsführers eines Weltmarktführers für digitale Röntgengeräte. Nach dem Verkauf des Unterneh-



Slobodan Jarni ist der neue Sales Manager für Zentraleuropa bei Sultan Healthcare, Inc.

Geschäftsführer zu einer dentalen Handelsorganisation. Seine Aufgabe hier war die Umstrukturierung des Vertriebes und die Neuausrichtung des Unternehmens. Carey Lyons, Sultan Healthcare's Executive Vice President: „Slobodan hat weitreichende Erfahrungen in verschiedenen Bereichen der zahnmedizinischen Industrie und ist damit für Sultan Healthcare die ideale Besetzung dieser Position. Wir sind

sehr stolz, ihn zu unserer Mannschaft zählen zu können und haben großes Vertrauen in seine Fähigkeiten, unsere positiven Beziehungen zu unseren europäischen Kunden und Händlern fortzuführen und auszubauen.“ Sultan Healthcare, gegründet 1872, ist einer der führenden Hersteller von Produkten für Infektionsschutz/Hygiene, Prothetik, Prophylaxe und Endodontie. Die Firma vertreibt ihre Produkte weltweit exklusiv über ein ausgedehntes Händlernetzwerk, das durch kontinuierliche Schulungen der Verkaufsmannschaften vor Ort exzellente Beratung und Betreuung garantiert. **ZT**

ZT Adresse

Sultan Healthcare Inc.
Sales Manager Zentraleuropa
Slobodan Jarni
Säulenstraße 28
82008 Unterhaching
Freefax: 0 800/6 73 81 32
E-Mail:
slobodan.jarni@sultanhc.com
www.sultanhealthcare.com

Ehemaliger Geschäftsführer kauft Werk

KaVo und Dr. Martin Rickert haben am 13.11.2006 den Verkauf des System- und Komponentenwerks Leutkirch (SWL) an ihren ehemaligen Geschäftsführer und derzeitigen Aufsichtsratsvorsitzenden, Dr. Martin Rickert, bekannt gegeben.

Die KaVo-Geschäftsführung zeigt sich mit dem Abschluss der Verträge zufrieden. Es werde dadurch die Basis für das selbstständige Weiterbestehen des Werks geschaffen. Das SWL wird KaVo künftig als eigenständiger Zulieferer erhalten bleiben. „Durch den Verkauf an Dr. Martin Rickert ergeben sich drei Vorteile. Erstens können beide Unternehmen künftig noch stärker innerhalb ihrer Kernkompetenzen agieren. Zweitens sind die Weichen damit ganz klar auf Zukunft gestellt. Und drittens haben wir mit Dr. Rickert einen Käufer gefunden, der sich hervorragend in der Branche auskennt und über langjährige Management-Erfahrung verfügt“, so Christoph Gusenleitner, Geschäftsführer bei KaVo. Das SWL fertigt Präzisionsteile und Komponenten, die sowohl in der dentalen Industrie als auch in der Medizintechnik, Feinmechanik und Optik sowie bei Werkzeugmaschinen eingesetzt werden können. Trotz der Ausgründung werden die hochwertigen Komponenten von SWL weiterhin in den KaVo-Produkten zu finden sein, denn beide Parteien haben sich auf eine langfristige Lieferbeziehung, zunächst bis 2008, geeinigt. Gusenleitner sieht in diesem Schritt vor allem den Vorteil, dass so jedes Unternehmen in sei-

nem Bereich für höchste Qualitätsstandards stehen wird. Strategisch strebt der neue

von verspricht sich Rickert wechselseitige Synergien sowie die Erweiterung des Kundenspektrums.



Mit ihrem ehemaligen Geschäftsführer Dr. Martin Rickert hat die KaVo Dental GmbH den idealen Käufer für ihr Werk in Leutkirch gefunden.

Geschäftsführer Erweiterungen für das SWL an. „Selbstverständlich ist unser Schwerpunkt auch zukünftig die Belieferung von KaVo und der dentalen Industrie, aber das wird nur ein Geschäftsbereich sein. Daneben werden wir auch die Antriebssysteme weiter verstärken und ausbauen. Weitere Geschäftsfelder sollen in den Bereichen Medizintechnik, Feinmechanik/Optik und Werkzeugmaschinenindustrie folgen“, erläutert Rickert. Ein weiterer eigenständiger Schritt ist eine Kooperation mit dem Automobilzulieferer Lindemai AG aus Laupheim. Da-

Die Transaktion steht noch unter Vorbehalt von üblichen Abschlussbedingungen. Alle Beteiligten gehen jedoch davon aus, dass der Vertrag innerhalb der nächsten Wochen für rechtskräftig erklärt wird. **ZT**

ZT Adresse

KaVo Dental GmbH
Bismarckring 39
88400 Biberach/Riß
Tel.: 0 73 51/56-0
Fax: 0 73 51/56-14 88
E-Mail: info@kavo.de
www.kavo.com

Erstes Pre-Meeting zur Club-Gründung

Am 14. Oktober 2006 begrüßte Dr. Andreas Kurbad rund 40 CEREC- und inLab-Anwender im Düsseldorfer Hilton Hotel zu einem Pre-Meeting zur Gründung des CEREC MASTERS CLUB. Die Teilnehmer folgten der Einladung zu einer Veranstaltung, in der „mehr als einfach nur CEREC und inLab“ versprochen wurde.

Dr. Kurbad berichtete von seinen Erfahrungen in anderen Fortbildungen, Studien- und Arbeitsgruppen, die nicht im-

pe durch Internetpräsenz und Pressearbeit sowohl in der Fach- als auch Publikums-

Im Anschluss trafen sich die Teilnehmer zu einem kulinarischen Höhepunkt, der dazu beitrug, sich schnell kennen-



Die Teilnehmer des Pre-Meetings zur Gründung des CEREC MASTERS CLUB.

mer positiv waren. Basierend auf diesen Erkenntnissen, plante er die Gründung einer kleinen und vor allem elitären Gruppe aus CEREC- und inLab-Anwendern, die sich regelmäßig unter der Bezeichnung CEREC MASTERS CLUB zum Gedankenaustausch, zur Entwicklung, Gestaltung und Erprobung neuer Produkte sowie hochkarätigen Fortbildungen trifft. Hierzu wird jedes Treffen des Clubs unter einem Schwerpunktthema stehen, zu dem auch externe Referenten eingeladen werden sollen. Ziel ist es ebenso, eine Außenwirkung dieser Grup-

Es ist selbstverständlich, dass ein solches Vorhaben ohne ein finanzielles Polster auf tönernen Füßen stünde, es wurde also ein Teilnehmerbeitrag in Höhe von 400 Euro pro Halbjahr vereinbart. Darüber hinaus steht der Club allen an einer aktiven Beteiligung Interessierten offen. Der Vormittag wurde durch zwei Vorträge beschlossen. Dr. Andreas Kurbad berichtete über neue Vollkeramik-Materialien und deren Bearbeitung und ZTM Kurt Reichel demonstrierte die neuen Software-Tools des inLab von Sirona.

zuzulernen und Erfahrungen auszutauschen. Ein Wiedersehen wird es bereits zum zweiten Pre-Meeting am 2. Dezember 2006 zum Thema „Implantate und CAD/CAM-gestützte Vollkeramikrestaurationen“ geben, bevor dann am 20. Januar 2007 die offizielle Gründung

des „CEREC MASTERS CLUB“ erfolgen wird. Interessenten, die gerne Mitglied werden möchten, mögen sich bitte an die nachfolgende Adresse wenden. **ZT**

ZT Adresse

EC Excellent Ceramics GmbH
Dr. Andreas Kurbad
Viersener Straße 15
41751 Viersen
Tel.: 0 21 62/9 54 84-9
Fax: 0 21 62/9 54 84-12
E-Mail: info@cerec.de
www.cerec.de

Forschungsgegenstand Dentallegierungen – Hier glänzt nicht nur Gold!

Bewährte Werkstoffe und große Indikationsvielfalt – funktional, ästhetisch, innovativ und biokompatibel – ein Schwerpunktthema der Internationalen Dental-Schau IDS am 20.–24.03.2007 in Köln, auf der Spezialisten der Industrie wieder modernste Produkte und Verarbeitungstechnologien vorstellen.

Weit über Tausend verschiedene Legierungen hat die Dentalwelt schon gesehen – erstaunlich, dass immer wieder neue auf dem Markt erscheinen. Und dieser Prozess kommt keineswegs zum Stillstand. Der Grund: Die Experten entwickeln auch heute noch neue Dentallegierungen mit zuvor nicht erzielbaren Eigenschaften. Hohe Bioverträglichkeit gepaart mit leichter Verarbeitung oder erweiterten Indikationen machen Legierungen immer noch zu einem der interessantesten Gebiete moderner Dentalforschung – und dies alles auf Qualitätsgesicherterem Niveau. Seit vielen Jahrzehnten bewähren sich Legierungen als sichere und biokompatible Dentalwerkstoffe, die in ihrer Indikationsbreite andere Materialien immer noch hinter sich lassen. Als besonders hochwertig und biokompatibel gelten die begehrten hochgoldhaltigen Edelmetalllegierungen – neben Gold sind vor allem Vertreter der Platingruppe enthalten. Zusätzlich wird das eine oder andere unedle „Spurenelement“ benötigt, um so wichtige Eigenschaften wie die Homogenität von Ausscheidungen zu gewährleisten oder die Kornfeinung zu kontrollieren. Gerade bei

der exakten Gefügesteuerung wurden in letzter Zeit große Fortschritte erreicht, was die Verarbeitungssicherheit mancher moderner Edelmetalllegierung weiter erhöht hat. Dies gilt vor allem für Aufbrennlegierungen, die ja besonderen Anforderungen hinsichtlich der genauen Abstimmung zur jeweiligen Verblendkeramik genügen müssen. Ein weiteres Merkmal von Legierungen mit hohem Goldanteil besteht in deren ausgezeichneter Duktilität, die in der Zahntechnik von keinem anderen Werkstoff übertroffen wird und in Bereichen wie etwa der Galvano-Doppelkronentechnik sehr gefragt ist. Sämtliche Edelmetalle sind allerdings rar und daher kostspielig. Angesichts zurzeit hoher Edelmetallpreise besitzen deshalb goldreduzierte Legierungen ebenfalls einen deutlichen Marktanteil. Hier wurden weitere Fortschritte hinsichtlich der Verarbeitbarkeit und Biokompatibilität gemacht, sodass sie für manche Patienten durchaus eine wirtschaftliche Alternative darstellen können. Neben den vorrangig in Europa und Nordamerika verarbeiteten Edelmetalllegierungen besteht weltweit eine große Nachfrage nach preis-

günstigeren Dentallegierungen, um auch weniger einkommensstarke Bevölkerungsteile prothetisch versorgen zu können. Besonders interessant erscheinen in die-



Köln: Die Rheinmetropole bereitet sich auf die große dentale Woche vor.

sem Zusammenhang verschiedene Nichtedelmetalllegierungen (NEM), die aufgrund von anderen Materialzusammensetzungen ein kleineres Budget beanspruchen. Aus zahnmedizinischer Sicht sind sie interessant, da die Korrosionsfestigkeit – und damit Bioverträglichkeit – einiger Legierungstypen der NEM-Gruppe durchaus hoch ist und sie deswegen keinen Vergleich mit Edelmetalllegierungen scheuen müssen. Dies gilt vor allem für viele Kobaltbasislegie-

rungen, die sich neben der Modellgusstechnik auch in der Aufbrenntechnik bewähren. Reintitan- und Titanbasislegierungen zeichnen sich

ebenfalls durch eine gute Körperveträglichkeit und günstige physikalisch-mechanische Eigenschaften aus. Daher werden sie zunehmend als Werkstoff für verschiedene Prothetik-Konzepte sowie für die Implantologie eingesetzt. Durch spezielle Titan-Verblendkeramiken kann auch hohen ästhetischen Ansprüchen Rechnung getragen werden. Die gute Silanisierbarkeit von Titangerüsten und deren leichte Verblendbarkeit mit Kunststoff bedeuten dabei

weitere Vorteile. Neben der Gusstechnik werden Titanlegierungen zunehmend in CAD/CAM-Verfahren verarbeitet. Gerade das Fräsen in CNC-Maschinen führt bei Titanwerkstoffen zu besserer Qualität. Die geeignete Auswahl von Materialien und Herstellungsverfahren für die prothetische Versorgung bleibt zweifellos eine anspruchsvolle Aufgabe für Zahnmediziner und Zahntechniker. Das Angebot an geeigneten Werkstoffsystemen wächst seit Jahren ständig und macht es daher nicht leicht, immer den Überblick zu behalten. Eines ist klar: Dentallegierungen werden hier auch in Zukunft eine zentrale Position einnehmen. Denn diverse aktuelle Entwicklungen auf diesem großen und durchaus heterogenen Gebiet zeigen, dass das prothetische Potenzial von Legierungen keineswegs erschöpft ist. „Dem Fachbesucher aus Praxis und Labor bietet sich während der Internationalen Dental-Schau, der weltgrößten Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik, in Köln vom 20. bis 24. März 2007 die beste Gelegenheit, sich in Gesprächen mit Spezialisten von Ausstellerfirmen und erfahrenen Anwendern umfassend über das Spektrum mo-

derner Prothetik-Konzepte und aktuelle Trends bei Legierungen zu informieren“, sagt Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI. Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet vom Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V., Köln, (<http://www.vddi.de>) vertreten durch seine GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln. ☒

ZT Adresse

VDDI – Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V.
 GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH
 Aachener Straße 1053–1055
 50858 Köln
 Tel.: 02 21/50 06 87-0
 Fax: 02 21/50 06 87-21
 E-Mail: info@vddi.de
www.vddi.de

Koelnmesse GmbH
 Messeplatz 1
 50679 Köln
 Tel.: 02 21/8 21-0
 Fax: 02 21/8 21-25 74
 E-Mail: info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de

ANZEIGE

NEU

mehr Ideen - weniger Aufwand

Industrieweg 14 • M 1841b
 50858 Hagen
 Tel.: +49 (0) 2381 8081-0 • Fax: +49 (0) 2381 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

Snap-in

rastendes Halteelement für Teleskop- und Konuskronen

Snap-in - die Vorteile:

- keine teuren HSL-Teile, daher sehr kostengünstig
- einfache und problemlose Klemm-Montage ohne zu kleben
- fixierter Sitz des Snap-in, daher keine Eigenbewegung der Prothese
- keine Verkantungsgefahr
- Snap-in - ein solides Halteelement aus Titan und Kunststoff



Snap-in...

...ein spürbares Sicherheitsgefühl



Indikation:

- Teleskopkronen
- Konuskronen
- implantatgetragene Stegkonstruktionen



Weitere Infos anfordern unter der kostenlosen Hotline (0900) 890 4 880

VUZ mit neuer Generation in der Führungsspitze

Die Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) verpflichtet die junge Garde der Dentalunternehmer.

Auf einer außerordentlichen Jahreshauptversammlung am 4.11.2006 hat die Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) ihre Führungsspitze für die Zukunft neu formiert. Im nordrhein-westfälischen Datteln nahm der über 250 Mitglieder starke Qualitätsverbund dafür die jungen Dentalunternehmer demonstrativ in die Pflicht.

Der Northeimer ZTM Heiko Bischoff (45), seit elf Jahren an der Spitze der VUZ, wurde im Präsidentenamt bestätigt. Mit dem Mühlheimer ZTM Tim Uferkamp (35) übernimmt ein Vertreter der jüngeren Generation das Amt des Vizepräsidenten. ZTM Matthias Noll (32) aus Hamm und der Siegener Dentalunternehmer Klaus Peter Zahn (38) komplettieren den Verjüngungsprozess in der VUZ-Führung. ZTM Andreas Hoffmann (50), Gieboldehausen, und Wolfgang Fieke (58), Ge-

schäftsführendes Vorstandsmitglied der VUZ, verbleiben als „Routiniers“ im Vorstand.



Der neue Vorstand der VUZ (v.l.): Tim Uferkamp, Andreas Hoffmann, Heiko Bischoff, Klaus-Peter Zahn, Matthias Noll, Wolfgang Fieke und Sören Wilmerstaedt.

Der wiedergewählte VUZ-Präsident bedankte sich bei den ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern Klaus Strunk, Siegen, Dr. Claus Bregler, Offenburg, und Michael Schnitz, Paderborn, die zum Teil in neuen Rollen im VUV e.V. oder in der Einkaufsgemeinschaft VUZ eG der Verbundgruppe insgesamt erhalten bleiben.

Als deutliches Signal an die VUZ-Regionalkreise wird die Wahl des Magdeburger

mehgehörigkeitsgefühl erlebt. Die VUZ eG, die auch den gemeinsamen Einkauf ihrer Mitglieder managt, wird auch 2006 positive Zahlen schreiben. In einer ersten Bilanzaufnahme für das zu Ende gehende Geschäftsjahr sprach Geschäftsführer Wolfgang Fieke wörtlich von „stolzen Zahlen“. Die zunehmende Erkenntnis vieler Laborinhaber, als einzelner Betrieb allein im Markt auf verlorenem Posten zu stehen, erhöhe die Nachfrage nach den Vorteilen einer Teilnahme am gemeinsamen Einkauf, z.B. im Internet-Einkaufsportaal (www.vuzshop.de). Fieke selbstbewusst: „Die VUZ ist für die Industrie eine respektierte Adresse im Markt.“

Als deutliches Signal an die VUZ-Regionalkreise wird die Wahl des Magdeburger

mehgehörigkeitsgefühl erlebt. Die VUZ eG, die auch den gemeinsamen Einkauf ihrer Mitglieder managt, wird auch 2006 positive Zahlen schreiben. In einer ersten Bilanzaufnahme für das zu Ende gehende Geschäftsjahr sprach Geschäftsführer Wolfgang Fieke wörtlich von „stolzen Zahlen“. Die zunehmende Erkenntnis vieler Laborinhaber, als einzelner Betrieb allein im Markt auf verlorenem Posten zu stehen, erhöhe die Nachfrage nach den Vorteilen einer Teilnahme am gemeinsamen Einkauf, z.B. im Internet-Einkaufsportaal (www.vuzshop.de). Fieke selbstbewusst: „Die VUZ ist für die Industrie eine respektierte Adresse im Markt.“

ZT Adresse

VUZ e.V.
Emscher-Lippe-Str. 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-0
Fax: 0 23 63/73 93-10
E-Mail: vuz@vuz.de
www.vuz.de

Verkauf und Marketing vereint

Gesamtverantwortung für Vertrieb und Marketing bei Ivoclar Vivadent ab 2007 in der Hand von Norbert Wild.



Norbert Wild wird ab 2007 die Verantwortung für Vertrieb und Marketing bei Ivoclar Vivadent Deutschland übernehmen.

Um den aktuellen Marktentwicklungen gerecht zu werden, bündelt Ivoclar Vivadent die Verkaufs- und Marketingaktivitäten in Deutschland. Ab 1. Januar 2007 wird Norbert Wild die Gesamtverantwortung für Vertrieb und Marketing im deutschen Markt übernehmen. Norbert Wild ist seit über 25 Jahren bei Ivoclar Vivadent GmbH Deutschland beschäftigt und seit 2001 für den Vertrieb und das Marke-

ting des zahnärztlichen Geschäftsbereiches zuständig. „In der Vergangenheit war es üblich, dass Zahntechniker und Zahnärzte als Kunden separat angesprochen wurden. Der Trend geht vermehrt dahin, dass diese beiden Kundengruppen bereichsübergreifend als Team arbeiten, sich als solches verstehen und von uns eine entsprechende gebündelte Kommunikation erwarten“, sagt Josef Richter, Geschäftsführer Ivoclar Vivadent GmbH Deutschland und Mitglied der Geschäftsleitung der Ivoclar Vivadent-Gruppe in Liechtenstein.

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

ToothEvent mit ästhetischem Anspruch

Erfolgreicher Auftakt der VITA Eventreihe in Leipzig verspricht Fortsetzung.

Die VITA Zahnfabrik mit Sitz in Bad Säckingen präsentierte Anfang September im Leipziger Oldtimermuseum Da Capo die erste Veranstaltung der Eventreihe VITA ToothEvent. Unter dem Motto „VITA präsentiert Ästhetik“ zeigten vier hochkarätige Referenten in informativen Fachvorträgen und Live-Demonstrationen, welche ein großes Potenzial die herausnehmbare Prothetik bietet. Im Mittelpunkt des ersten ToothEvents in Leipzig, das von Christian Girbig, erster Vorsitzender der Pädagogischen Arbeitsgemeinschaft Zahntechnik e.V. (PAZ) moderiert wurde, standen die ästhetischen Möglichkeiten in der Total- und Teilprothetik.

Dr. Eugen End, Zahnarzt und Entwickler der Zahnlinie VITA PHYSIODENS und des Aufstellkonzeptes VITA BLP®, BIO-Logische Prothetik, referierte über das Thema der ästhetischen Frontzahnaufstellung. Sowohl er als auch Zahntechniker Viktor Fürtig, beide arbeiten seit 15 Jahren eng zusammen, sind als national und international tätige Referenten weit über die Grenzen Deutschlands bekannt. Die Live-Demonstration zur individuellen Zahnfleischgestaltung von ZT Fürtig wurde von den Teilnehmern besonders aufmerksam verfolgt. Als zweite Live-Demonstration stand die leider viel zu selten genutzte Technik der Individualisierung von Kunststoffzähnen auf dem Programm, die von Barbi Eggink vorgeführt wurde. Frau Eggink ist Zahntechnikermeisterin und Leiterin des VITA Leistungszentrums in Leipzig, welches dieses Jahr sein zehnjähriges Bestehen feiert. Zur Abrundung des Programms präsentierte Gabi Schäfer anhand der herausnehmbaren Prothetik praktische Ratschläge

und Tipps zum Praxismarketing und zu Abrechnungsmöglichkeiten von Privatleistungen.



Dr. Eugen End informierte über das Aufstellkonzept der BIO-Logischen Prothetik.

Die Gäste des VITA ToothEvents waren nicht nur von den Vorträgen und den Referenten begeistert. Auch das umfangreiche Rahmenprogramm, das außergewöhnliche Ambiente der Tagungsstätte und das Highlight, der



ZT Viktor Fürtig demonstrierte die individuelle Zahnfleischgestaltung.

Besuch des Automobilmuseums Leipzig im Anschluss an die Veranstaltung, wurden von allen Seiten gelobt. Das Konzept der VITA Zahnfabrik, ihre Kunden die Themen solcher Veranstaltungen selbst bestimmen zu lassen und sie somit maßgeblich an der Effektivität der Events zu beteiligen, bewährte sich zu 100 Prozent. Aber nicht nur die Kunden trugen ihren Teil dazu bei. Auch der VITA Außendienst war an der Planung und Durchführung des Events maßgeblich beteiligt. Marie-Luise Heinhold, Verkaufberaterin der VITA

Zahnfabrik in der Region Leipzig, freute sich über das positive Feedback ihrer Kunden: „Ein Event, das so interaktiv von Kunden, Außendienst und Innendienst gestaltet wird, kann nur ein Erfolg werden. Meine Kunden waren und sind begeistert und konnten das neu erworbene Wissen sofort in ihrem Alltag umsetzen. So haben sie eine weitere Möglichkeit, sich vom harten Wettbewerb abzugrenzen. Zudem sind meine Kunden von Dr. Ends Philosophie und der von ihm entwickelten BIO-Logischen Prothetik begeistert. Denn endlich gibt es ein Konzept, das wirklich die Natur zum Vorbild hat.“ Auch die Idee, immer wieder eine gute Teamarbeit sowohl zwischen Zahnarzt und Zahntechniker als auch zwischen der Industrie und ihren Kunden zu fördern, ist sehr gut bei den Teilnehmern angekommen. Nur wenn beide Seiten den gleichen Wissensstand, die gleichen Erfahrungen und Ansprüche haben, können sie das neu erworbene im „normalen“ Arbeitsleben erfolgreich umsetzen. Aufgrund des positiven Feedbacks von Seiten der Teilnehmer wird die Veranstaltungsreihe „VITA ToothEvent“ im Jahr 2007 fortgesetzt. „Zur Zeit planen wir zwei weitere Veranstaltungen“, so Sibylle Wölz, Produktmanagerin VITA Zähne. „Eine im Frühsommer und eine im Herbst 2007.“

„Eine Absicherung des Patienten weit über das gesetzliche Maß hinaus“ verspricht Horst Rettig, Geschäftsführer der cecom®.

ZT Adresse

VITA Zahntechnik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Postfach 13 38
79704 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Zahngarantie bürgt für hohe Qualität

Fünfstufige Garantiezusage erhöht die Patientenzufriedenheit. Eine solche Sicherheit ist ein wirksames Argument in Zeiten steigender Eigenverantwortung seitens der Patienten und wachsender politischer Verunsicherung.

Die Eigenverantwortung der Patienten ist bei der zahn-technischen Versorgung in den vergangenen Jahren erhöht worden wie in keinem anderen Bereich des Gesundheitswesens. Die Folgen spüren Zahnärzte und Zahn-

mit Experten aus dem Markt entstanden. Wir haben die Anforderung von Seiten der Zahnärzte und zahn-technischen Labore gespürt und gemeinsam mit Partnern wie der Mannheimer Versicherungs-AG umgesetzt“, erläut-

Zahngarantie ist es uns endlich möglich, die Wertigkeit unserer Arbeiten gemeinsam mit dem Zahnarzt für den Patienten schwarz auf weiß zu dokumentieren.“ Manfred König, seit über 20 Jahren im Geschäft und Inhaber eines zahntechnischen Labors, zählte zu den ersten Nutzern der Zahngarantie – mit messbaren Erfolgen. „Heute kommen in unserem Labor zu 80 Prozent cecomPlus-Legierungen zur Verwendung. Auch die Zahnärzte nutzen die Marketingvorteile, die sich mit der Zahngarantie für sie ergeben, aktiv im Kontakt mit den Patienten.“ Als Marketinginstrument stelle die Zahngarantie somit ein wertvolles Mittel dar, um dem Patienten gegenüber die ohnehin hohe Qualität der eigenen Leistungen darzustellen.



„Eine Absicherung des Patienten weit über das gesetzliche Maß hinaus“ verspricht Horst Rettig, Geschäftsführer der cecom®.

Die Zahngarantie ist für Zahnärzte und Labore mit keinerlei Mehrkosten verbunden. Für Manfred König steht somit fest: „Die Zahngarantie bietet Vorteile für alle – für den Patienten, für den behandelnden Zahnarzt, aber auch für das zahntechnische Labor.“ Weitere Informationen unter www.diezahngarantie.de

Die Zahngarantie ist für Zahnärzte und Labore mit keinerlei Mehrkosten verbunden. Für Manfred König steht somit fest: „Die Zahngarantie bietet Vorteile für alle – für den Patienten, für den behandelnden Zahnarzt, aber auch für das zahntechnische Labor.“ Weitere Informationen unter www.diezahngarantie.de

Die Zahngarantie ist für Zahnärzte und Labore mit keinerlei Mehrkosten verbunden. Für Manfred König steht somit fest: „Die Zahngarantie bietet Vorteile für alle – für den Patienten, für den behandelnden Zahnarzt, aber auch für das zahntechnische Labor.“ Weitere Informationen unter www.diezahngarantie.de

ZT Adresse

cecom®
Dental-Edelmetalle GmbH
& Co. KG
Hochstraße 6
64385 Reichelsheim
Tel.: 0 61 64/93 00 10
Fax: 0 61 64/93 00 95 10
Freecall: 0800/2 32 66 33
E-Mail: info@cecom.de
www.cecom.de

Kontinuierliche Grundlagenforschung für Labore

Vor zwei Jahren ist das erste Kompendium mit wissenschaftlichen Ergebnissen zum Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics in der Fachwelt auf große Resonanz gestoßen. Inzwischen liegen neue Erkenntnisse im zweiten Band vor: Indikationsvielfalt, Befestigungstechniken, Langzeitergebnisse und vieles mehr.

Die stetige Weiterentwicklung des Zirkonoxid-Vollkeramik-Systems Cercon smart ceramics basiert seit Beginn

genforschungen der Arbeitsgruppen von Prof. Dr. Ludwig J. Gauckler, Eidgenössische Technische Hochschule Zü-

Tradition dieser Hochleistungskeramik geworden. Den Ergebnissen der letzten zwei Jahre trägt jetzt das neue Kompendium „Cercon smart ceramics. Wissenschaftliche Untersuchungen, Vol. 2“ Rechnung.

Die Broschüre enthält in übersichtlicher Form die Zusammenfassungen von Artikeln aus der wissenschaftlichen Primärliteratur. Vorgestellt werden unter anderem Resultate zur Bruch- und Biegefestigkeit von Cercon-Restorationen sowie von klinischen Studien, welche das breite Indikationsgebiet und die Dauerhaftigkeit von Cercon belegen: von der Krone bis zur weitspannigen Brücke, dazu Sonderfertigungen wie geteilte

mentiert werden – ohne den Einsatz von Kofferdam. Für jeden interessierten Zahnarzt und Zahntechniker bietet die neue Broschüre einen ausgezeichneten Überblick zum gegenwärtigen Stand der Forschung zu Cercon-Zirkonoxid. Dies verleiht

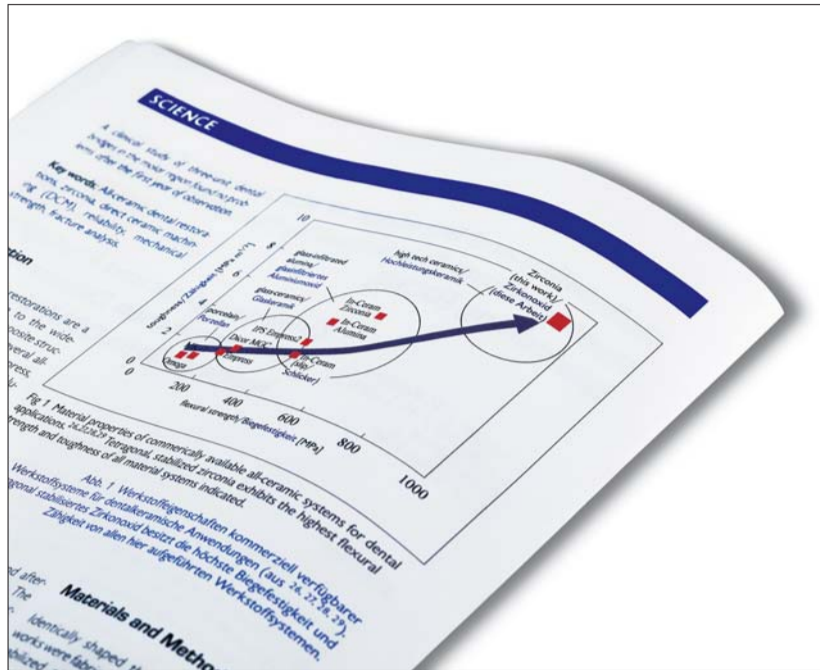
auch im Labor- und Praxisalltag eine hohe Sicherheit bei der Entscheidung zugunsten einer bestimmten Therapie und beim Beratungsgespräch mit dem Patienten.

Das Kompendium „Cercon smart ceramics. Wissenschaftliche Untersuchungen, Vol. 2“ ist ab sofort in deutscher oder englischer Sprache erhältlich und kann kostenlos beim Unternehmen angefordert (Tel. 0180/2 32 45 55) oder im Internet unter www.cercon-smart-ceramics.de heruntergeladen werden. **ZT**

smart-ceramics.de heruntergeladen werden. **ZT**

ZT Adresse

DequDent GmbH
Jürgen Pohling
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-57 59
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: juergen.pohling@degudent.de
www.degudent.de



Werkstoffeigenschaften kommerziell verfügbarer Werkstoffsysteme für dentalkeramische Anwendungen: Zirkonoxid ist in Zähigkeit und Biegefestigkeit das Topmaterial.

auf der engen Zusammenarbeit zwischen mehreren führenden Universitäten und der DeguDent GmbH aus Hanau. Angefangen bei den Grundla-

rich, und Prof. Dr. Peter Schäfer, Zahnklinik der Universität Zürich, ist der kontinuierliche wissenschaftliche Erkenntnisgewinn zur festen

te Brücken oder zahnfarbene Primärkonstruktionen für Konusarbeiten. Dabei können die Restaurationen in den meisten Fällen klassisch ze-

„Majesthetisches Zertifikat“ in Speyer

Eine Fortbildung der Lucka Zahntechnik GmbH in Speyer bildete den Rahmen der Verleihung des „Majesthetischen Zertifikates 2006“ von Da Vinci Dental.

ZTM Christian Lucka lud interessierte Zahnärzte und Zahntechniker zum alljährlichen Seminarsamstag in sein schönes Labor ein und

Insbesondere die detaillierten Ausführungen von Massimiliano Trombin über die adhäsiven Einsatztechniken am Behandlungsstuhl stie-

- ZTM Bernd Dubielzyk, Sekko Zantechnik; Hude-Wüsting
 - ZT Ralf Huser, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
 - ZT Martin Krohm, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
 - ZT Petra Lehner, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
 - ZT Kim Lucka-Maltry, Lucka Zahntechnik; Speyer
 - ZTM Mike Reinhardt, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
 - ZT Tuvia Sanders, m.c. Zahntechnik; Oldenburg
 - ZT Andreas Spiller, ZA Klerx, Langhorst, Neumann; Hannover
 - ZT Manfred Voß, Forum Dental; Bergisch Gladbach
 - ZT Kerstin Zebrowski, Lucka Zahntechnik; Speyer
- Den Schlussvortrag hielt der Chef persönlich. Unter dem Titel „Cercon – Weißes Gold“ präsentierte ZTM Christian Lucka interessante und trotz des teilweise hohen Schwierigkeitsgrades sehr gelungene Patientenfälle aus seinem reichhaltigen Erfahrungsschatz. Lucka ist als einer der ersten CAD/CAM-Anwender Deutschlands. Das anschließende mediterrane Mittagsbüfett bot einen schmackhaften und schönen Ausklang und Anlass für viele interessante Gespräche zwischen Teilnehmern und Referenten. **ZT**



Drei der elf Preisträger mit den Verleihern des „Majesthetischen Zertifikats“ 2006 (v.l.n.r.): Andreas Spiller, Kim-Lucka Maltry, Da Vinci-Inhaber Achim Ludwig und Massimiliano Trombin, und Kerstin Zebrowski.

bot den Teilnehmern ein breit gefächertes und sehr informatives Fortbildungsprogramm. Zahnarzt Dr. Sven Rinke aus Hanau referierte fachlich sehr kompetent und in erfrischend humorvollem Stil über Implantate und Vollkeramik; Thema seines Vortrags: „Symbiose aus Ästhetik und Funktion“. Sein Kollege Dr. Dr. Andreas Valentin aus Mannheim widmete sich dem Thema „Ästhetik und Sofortbelastung – ein Widerspruch?“ Zahlreiche Patientenfälle aus der Zusammenarbeit mit ZTM Lucka dokumentierten die modernen Möglichkeiten der ästhetisch optimierten Implantation. Mit ihrem Vortrag „Veneers – Zähne werfen sich in Schale“ boten die Inhaber von Da Vinci Dental, ZTM Massimiliano Trombin und ZTM Achim Ludwig, einen tiefen Einblick in die faszinierende Thematik der geschichteten Veneer-Restoration.

Ben auf großes Interesse unter den Anwesenden. Im Anschluss an den Vortrag wurde die feierliche Verleihung des „Majesthetischen Zertifikates“ vorgenommen. Das Zertifikat erhielten dieses Jahr 11 Kollegen aus ganz Deutschland, die keine Kosten und Mühen gescheut hatten, die Schulungsreihe „Die dentalen Formen und Strukturen der Front- und Seitenzähne Teil I-III“ zu absolvieren. Im Rahmen dieser Fortbildungen erlangten die Teilnehmer detaillierte Kenntnisse über die „majesthetische Arbeitsweise“. Da Vinci Dental will mit dieser Auszeichnung ein Zeichen für eine qualitätsorientierte Zahntechnik setzen, die ehrlichen und ethischen Grundsätzen Respekt zollt. Das „Majesthetische Zertifikat“ wurde dieses Jahr übergeben an:

- ZTM Björn Czappa, m.c. Zahntechnik; Oldenburg

ZT Adresse

Da Vinci Dental
Ludwig & Trombin GbR
Glockengasse 3
53340 Meckenheim
Tel.: 0 22 25/1 00 27
Fax: 0 22 25/1 01 16
E-Mail:
leonardo@davincidental.de
www.davincidental.de

ZT Kleinanzeigen

Acrylic Dental Technician
for permanent position in
Bundaberg, Qld, Australia.
Experience essential.
Expressions of interest to
bundy@tpg.com.au
Vorabinformationen erhältlich über Tel. 06131-372750 oder mail@juergen-g.org

The No.1 Trade Show Newspaper
today
at IDS Cologne - March 20-24, 2007

www.uptodayte.com

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker.de
Diskussionsforen
Firmenporträts
Produktneuheiten
neue Technologien
Stellenmarkt
Gerätemarkt
Kurstermine
Chat
Info: <http://www.muffel-forum.de> eMail: info@muffel-forum.de
Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenheide 27
14456 Birkbach
<http://www.tb-service.de>
Thorsten Tobl und Andreas Braune
Tele: 0331 321 00 80
Fax: 0331 321 290 09
eMail: info@tb-service.de

Spezialisierung in der Zahntechnik
Ihr Modellgusslabor in Ostwestfalen.
Für Sie fertigen wir kostengünstig hochwertige Zahnersatz.
= Warum in die Ferne schweifen? =
Für Labore sind wir in Gütersloh zu erreichen. Profis der Modellgusstechnik stellen bei uns Prothesen aus der biologisch geprüften und nach CE zertifizierten CoCr-Legierung Bioel - Degudent her.
Anruf genügt!
Kostenlos bundesweiter Abhol- und Lieferservice!
SH Dentalabor für Stahlarbeiten GmbH
Parkstraße 1 • 33392 Gütersloh
fon. 05 24 1 54 89 7 • fax. 05 24 1 59 21 50 • www.sh-dental.de

ZT -Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:
Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber _____
Firma _____
Name _____
Straße _____
Land/PLZ/Ort _____
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) _____
Datum, Unterschrift _____

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:
Format 1/32 1/16
Höhe x Breite 45 x 45 mm 94 x 45 mm
Preis € 90,00* € 180,00*
* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin: 26. Januar 2007
Anzeigenschluss: 12. Januar 2007

